BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

14H-17H

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

Bloc 2
Mise en œuvre des Opérations Internationales : Enseignement et épreuve E5

Isabelle FERMAS, professeure
Christophe CORNOLTI, IA-IPR d'économie et gestion

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

I. Bloc de compétences 2 : Mettre en œuvre des opérations internationales (MOI), un bloc de compétences en relation étroite avec les blocs 1 et 3

Les opérations internationales : des pratiques désormais usuelles qui supposent :

- La maîtrise technique liée à la mise en œuvre des opérations internationales (cf. bloc 2)

- Cette technicité n'a de sens que si :

* elle tient compte des spécificités culturelles liées à l'aire géographique considérée (cf. bloc 1);

- elle est clairement relayée en termes de communication (bloc 1 : qualités rédactionnelles, maîtrise linguistique);
- elle est adaptée aux spécificités commerciales, économiques, politiques… de l'aire géographique considérée (veille globale) (cf. bloc 3).

→ **Articulation forte entre les 3 blocs de compétence**

→ **Interaction entre les 3 blocs de compétences**

I. Mettre en œuvre de opérations internationales (MOI) : Conditions d'exercice

« Sous l'autorité de son responsable import/export, l'assistant import/export **prend en charge l'exécution des contrats d'achat/vente à l'international** (de la demande d'offre ou de l'offre jusqu'au paiement) ».

L'assistant import/export :

- assure la **gestion administrative** et la **gestion des risques** d'exécution, de paiement, de change, de transport et de douane ainsi que des réclamations et des litiges.

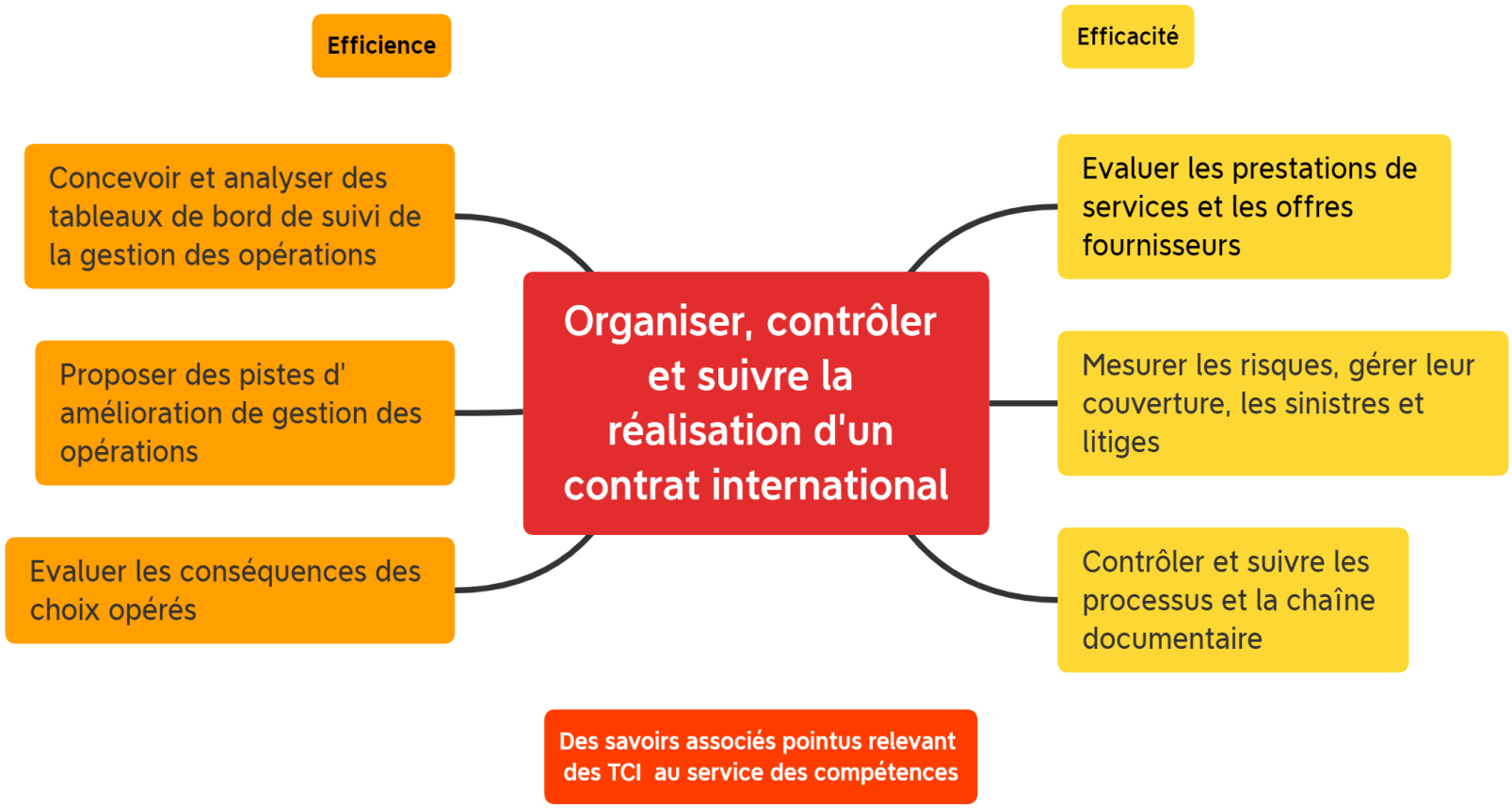
Pour ce faire :

- il coordonne les activités de l'ensemble des acteurs internes et externes impliqués
- Il effectue le reporting des opérations réalisées et propose des pistes d'optimisation
- Il respecte les conditions commerciales et réglementaires, etc. »

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

II. Les compétences et savoirs associés au bloc 2



A. Les principales nouveautés

1. <u>En termes de contenu</u> :

- Élargissement des operations internationals d'achat-vente
- Conformité/Compliance au sens large
- Achat international *vs* Marketing achat
- PGI : principales fonctionnalités

Au final une exigence plus forte en termes de rigueur et d'optimisation du traitement des OI.

A. Les principales nouveautés

2. En termes d'approche :

- Une entrée par la compétence => Les mises en situation professionnelle.

- Une convocation utile et ciblée des savoirs et méthodologies

- Une approche progressive tant au niveau des compétences que des savoirs

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

B. Mise en œuvre concrète de l'enseignement

1. La progression :

Des compétences (voir diapo 5)

En 1CI : Les compétences "Efficacité", niveau 1 et 2

En 2CI : Toutes les compétences, niveau 2 et 3. Viser l'efficience.

Des savoirs associés :

Distinguer le fondamental de l'approfondissement ; le simple du complexe.

Exemple :

Savoirs associés	Limites de savoirs	Année 1	Année 2
Droit des contrats internationaux, l'éthique et la déontologie 1 / 2 *Dimension internationale de CEJM*	Droit spécifique du commerce international (conventions internationales bilatérales et multilatérales, arrangements et accords commerciaux, Lex mercatoria) Principaux systèmes juridiques (common law, civil law, …) Éthique des affaires et déontologie	Conventions internationales (Rome, La Haye et Vienne notamment). Importance du droit du contrat et de la question du règlement des litiges.	Comprendre et appliquer un accord commercial Territorialité et extraterritorialité des textes et implications Appréhender la variété des cultures juridiques pour comprendre les risques Concept et implications des chartes éthiques et des engagements sociaux et environnementaux (voire politiques) des entreprises au niveau des opérations internationales
Contrat d'achat/vente international 1 / 2 *Dimension internationale de CEJM*	Conditions Générales de Vente Export / Achat Import Contrat de vente export/achat import Phases précontractuelles	Le concept de contrat commercial international. Les principales clauses du contrat et des CGV/CGA (clauses techniques, commerciales et juridiques) Distinction appel d'offre/demande d'offre Eléments d'une demande d'offre et d'une offre, portée juridique de l'offre	Risques juridiques liés au contrat international et moyens de prévention
Incoterms 1 / 2	Rôle et enjeux Typologie des incoterms	Rôle et Typologie des incoterms : partage des frais et risques, documents à fournir, activités à organiser et risques pour chaque partie	Enjeux en termes de choix d'incoterms et en cas de changement d'incoterms

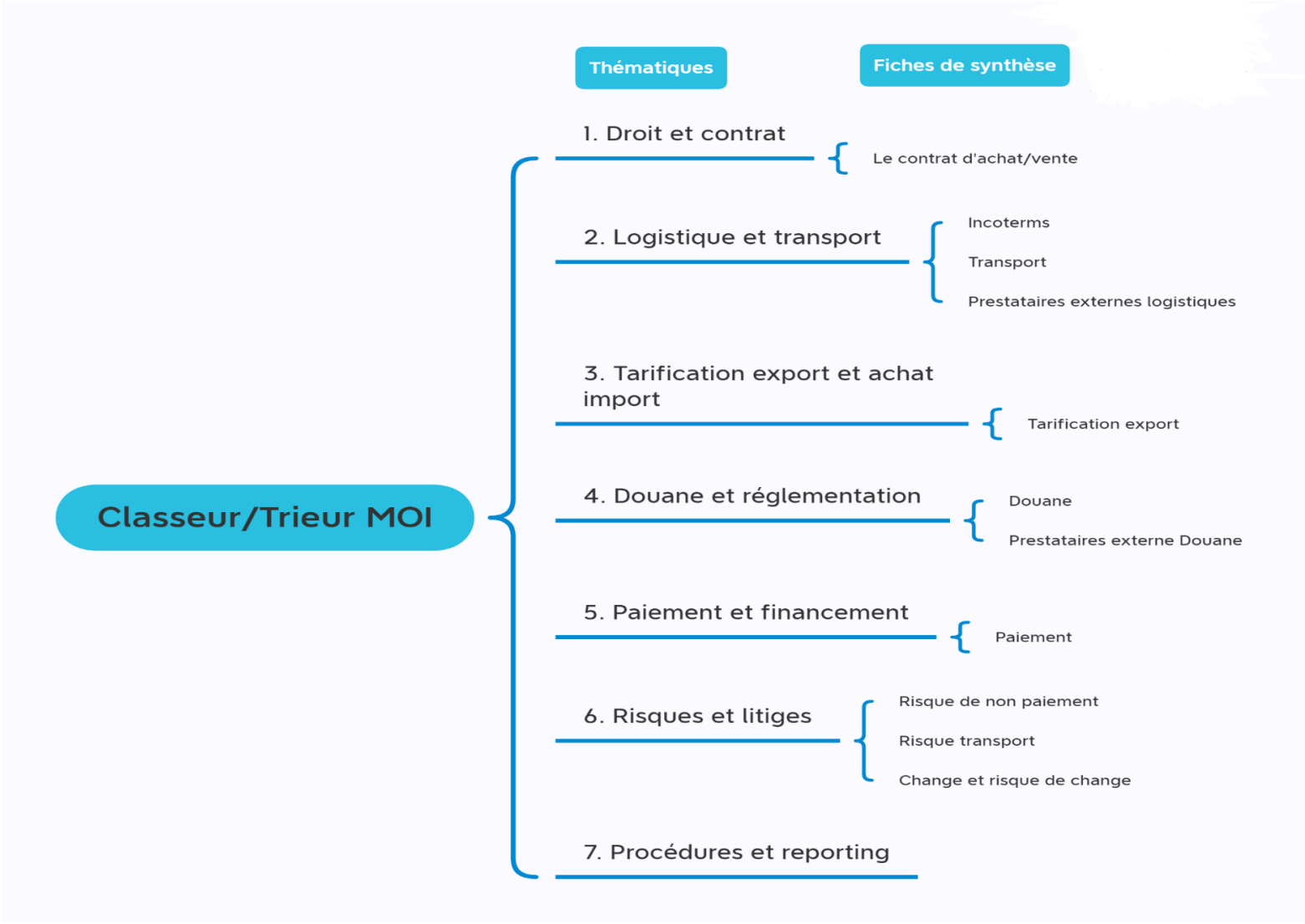
■ 2. Outil de suivi de la construction des compétences et des savoirs : Exemple en 1CI

COMPETENCES	M.e.s. 1	M.e.s. 2	M.e.s. 3	M.e.s. 4	....
1. Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international - Identifier et sélectionner les acteurs internes et externes nécessaires à la réalisation d'une opération import/export - Déterminer leurs champs d'intervention et leurs responsabilités - Préparer la documentation nécessaire à l'opération - Veiller à la conformité - Assurer le suivi logistique, douanier et financier de l'opération et gérer les dysfonctionnements					

Indiquer le niveau de compétence travaillé : 1 à 3

SAVOIRS	M.e.s. 1	M.e.s. 2	M.e.s. 3	M.e.s. 4	....
Incoterms - Rôle - Typologie : Pour chaque incoterm : répartition en termes de frais et de risques, documents à fournir, activités à organiser et risques pour chaque partie : - Les multimodaux : - EXW - FCA locaux de l'exportateur - FCA terminal de départ - CPT - CIP - DAP - DPU - DDP - Les maritimes : - FAS - FOB - CFR - CIF					

3. CONSTRUCTION PROGRESSIVE DE LA TRACE ÉCRITE DE L'ÉTUDIANT



III. L'épreuve E5 : Mise en œuvre des opérations internationales

Épreuve ponctuelle écrite : 4 heures (coef 5/25 hors EF)

- Analyse d'une situation professionnelle. La situation professionnelle est accompagnée de documents visant à présenter le contexte d'entreprise support de l'épreuve et les informations utiles pour la résolution des problèmes posés. (Etude de cas "classique"). Des documents peuvent être en anglais.

- Des questions complémentaires portant sur d'autres situations professionnelles (mini cas) peuvent être posées. Des documents peuvent être en anglais également.

- Épreuve corrigée par un professeur en charge des enseignements professionnels CI.

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

BLOC 2 : MISE EN ŒUVRE DES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

Approche didactique et de professionnalisation

Isabelle FERMAS, professeure
Joselyne STUDER-LAURENS, CCEF
Fabrice FERREIRA, professeur

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

I. Justification de l'enseignement et de sa didactique par l'évolution des métiers et des compétences :

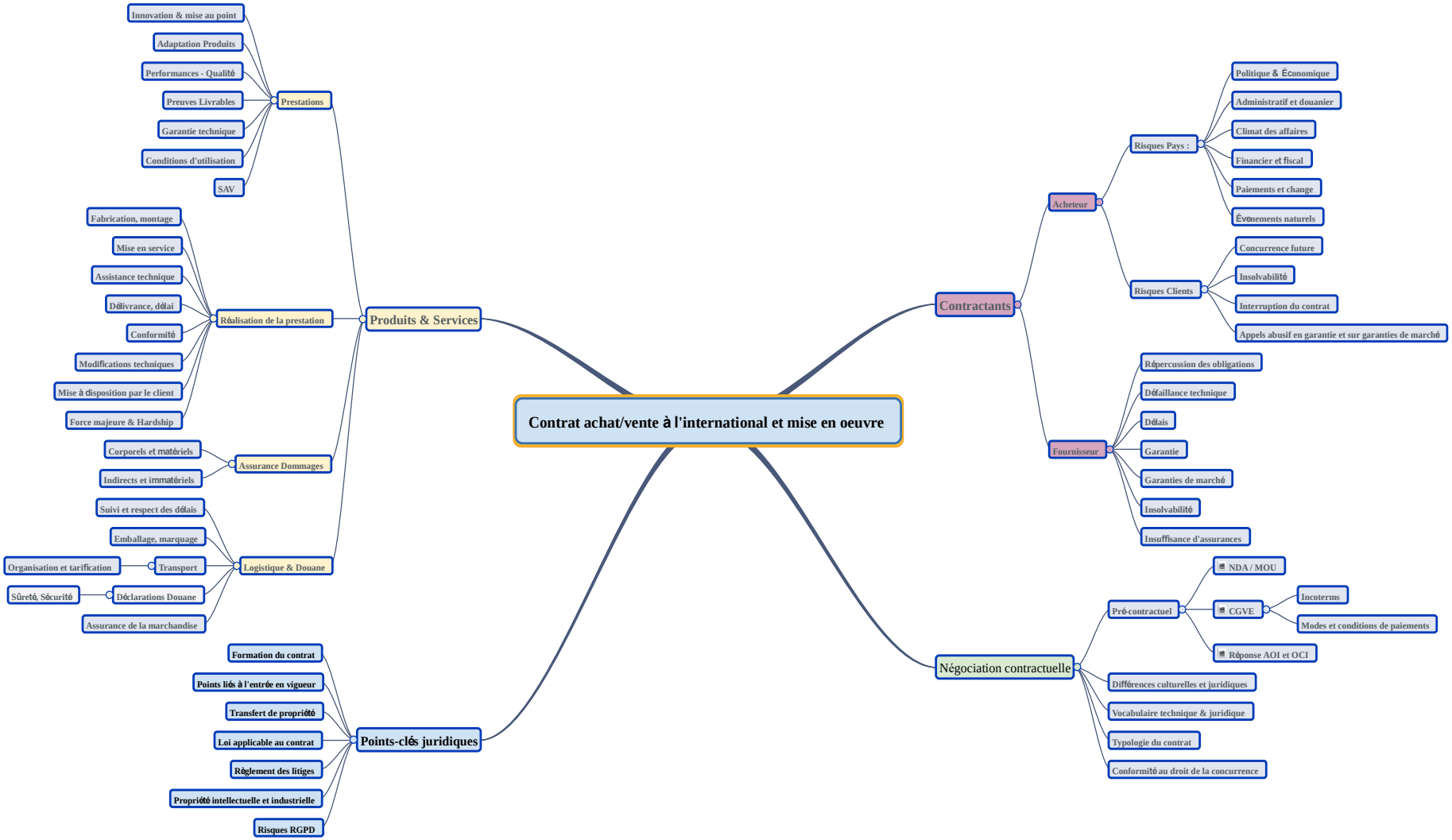
- **Constat des évolutions rapides**
  - des techniques et technologies
  - de la géoéconomie et de la géopolitique mondiales
  - du réglementaire
  - de la montée des risques
  - de la gestion organisationnelle
- **Survenance des bouleversements révélateurs**
  - la pandémie et le réchauffement climatique

➔ **Impacts sur :**

- ➔ les relations commerciales
- ➔ le contenu des contrats internationaux
- ➔ leur mise en oeuvre

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

II. Mise en œuvre concrète de l'approche didactique par les compétences :

Une Mise En Situation professionnelle, c'est :

- **Un contexte**
- **Des activités à mener**
- **À l'aide d'annexes et de ressources**

- **À l'issue de la mise en commun : synthétisation des savoirs associés.**

- **Envisager :**
  - **Des prolongements**
  - **Des liens avec les blocs 2 et 3**

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

A. Exemple 1 : Les 2 mises en situation professionnelle EURISTIDE pour débuter l'enseignement du bloc 2

Objectifs :

- **Mettre en perspective le cours de MOI, comprendre ses enjeux, son utilité**

- **Mettre en oeuvre les 2 compétences clés de la MOI au niveau découverte : organiser une OI en prenant en compte ses risques**

La clé d'entrée : le contrat

But : Envisager les problèmes de gestion posés par une vente en UE, puis hors UE sur un produit simple.

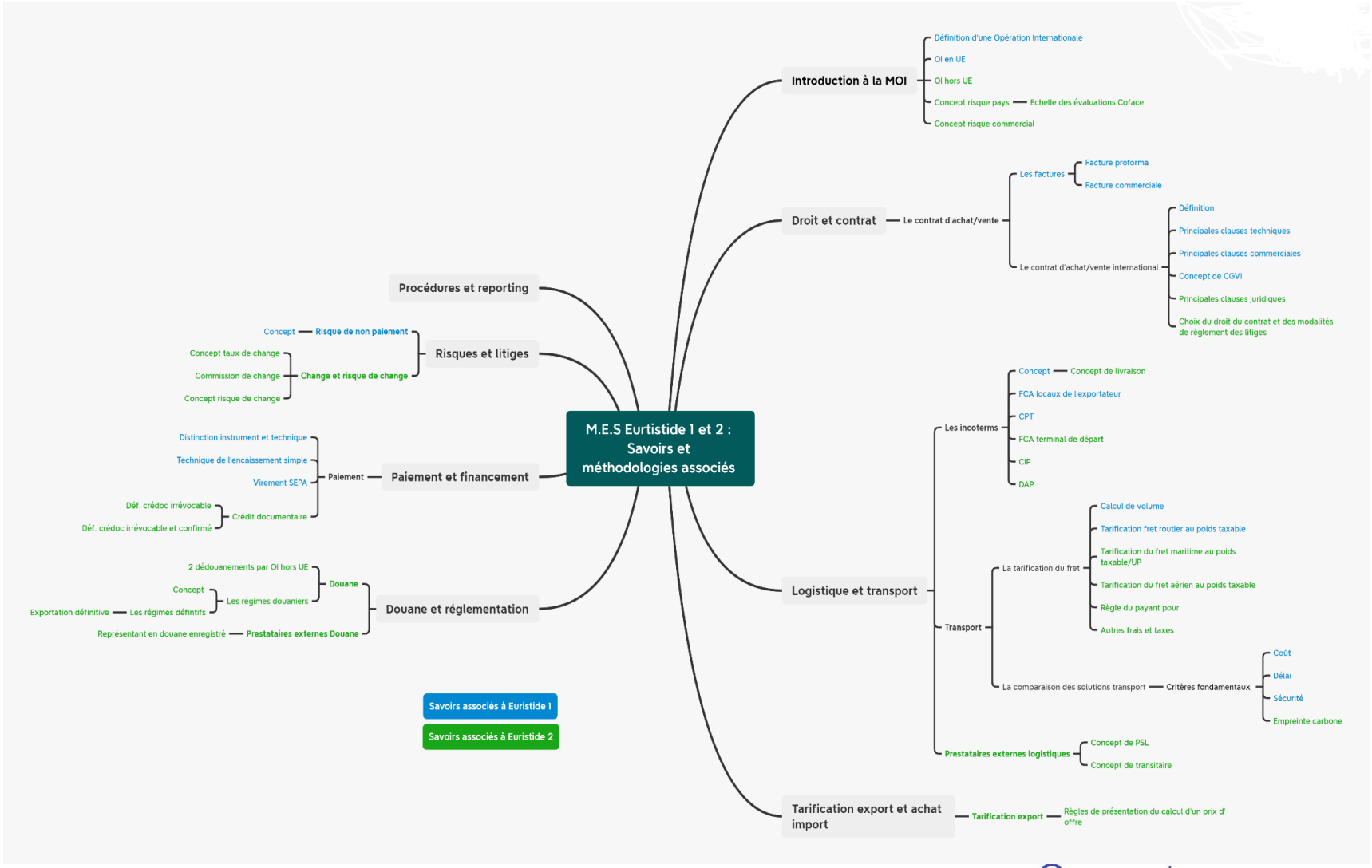
Découverte des fondations d'une opération internationale de vente

- Le contrat et l'avant-contrat : l'offre
- Les principaux risques
- La nécessité de solliciter des prestataires externes

Découverte de méthodologies basiques

- Calculs : poids taxable, payant pour, tarification export selon 3 incoterms.
- Analyse : comparaison de solutions transport à l'aide des critères fondamentaux

PANORAMA DES SAVOIRS ET MÉTHODES DÉCOUVERTS À L'ISSUE DES 2 MES EURISTIDE



B. Exemple 2 : une mise en situation en 4 temps: Cas SODITRANS

Didactique :

- ✓ **4 activités** : développement progressif des compétences ci-dessous* au cours des **3 premiers semestres** de la formation :

  1. Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international

  3. Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges

  4. Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire

  5. Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs

  6. Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations et suivre les processus et la chaîne documentaire

Un exemple de mise en situation en 4 temps : Cas SODITRANS

Didactique :

- ✓ des **fiches ressources** explicitées par le professeur en introduction à l'activité ou la question
- ✓ des **remédiations** en cours d'activité, selon le degré d'autonomie des étudiants
- ✓ une **synthèse des notions** réalisée en co-construction avec les étudiants, à l'issue de chaque activité (schéma heuristique, organigramme, tableau…).

Un exemple de mise en situation en 4 temps : Cas SODITRANS

✓ 2 activités de type « **découverte** » en début du cycle de formation :

• **Activité 1** *(début de formation)* : découverte de **l'environnement international d'une entreprise**

• **Activité 2** *(courant du semestre 1)* : découverte de la **mise en œuvre des opérations internationales à l'import**

Un exemple de mise en situation en 4 temps : Cas SODITRANS

✓ 2 activités recentrées sur des thématiques en semestres 2 et 3 :

- **Activité 3** : **responsabilité juridique du transporteur** et **procédures et régimes douaniers**

- **Activité 4** : approfondissement de la **mise en œuvre des opérations à l'export**

Tableau synoptique des savoirs associés à chaque activité

SAVOIRS ASSOCIES	ACTIVITE 1 *(niveau 1)*	ACTIVITE 2 *(niveau 1)*	ACTIVITE 3 *(niveau 2)*	ACTIVITE 4 *(niveau 3)*
Introduction à la MOI	• acteurs internes et externes des opérations import/export • champs d'intervention			
Contrat d'achat/vente international		• principales clauses du contrat d'achat • éléments d'une offre • portée juridique de l'offre	• mise en œuvre de la responsabilité du fournisseur	
Incoterms		• rôle et typologie • groupe F, FCA	• partage des risques en FCA	• groupe C, CPT/CIP • obligation d'assurance
Prestations de services pour la réalisation des opérations du CI	• statut du commissionnaire de transport • fonctions et responsabilité • intérêts de la sous-traitance logistique		• mise en œuvre de la responsabilité du transitaire	• cahier des charges du transitaire • relation contractuelle
Chaîne documentaire		• étapes de la commande • composantes de la chaîne documentaire		
Logistique et transport international	• modes de transport et d'expédition • transport multimodal et concept de rupture de charge • contraintes et risques du transport international • critères de choix d'un mode transport (coût sécurité, délai)	• documents de transport • particularités du connaissement maritime	• convention internationale du transport maritime	• tarification du transport maritime en FCL et LCL • critères de choix d'une solution transport
Procédures et outils de gestion des opérations		• processus d'administration des achats		
Fiscalité et douane	• contraintes douanières (règlementations, formalités)		• procédures de dédouanement • avantages du dédouanement à domicile • concept de régime douanier • régime de l'entrepôt douanier	
Paiements internationaux	• risque de non-paiement • risque de change • contraintes de trésorerie	• instruments de paiement à l'international • virement SWIFT		• encaissements documentaires • credoc : mise en œuvre et suivi documentaire
Gestion des risques			• gestion des retards de livraison	• assurance transport : principes et intérêts • gestion du sinistre • indemnisation
Achat international		• comparaison des offres des fournisseurs • critères de choix • indicateurs de performance		
Suivi des opérations et reporting			• chronologie des opérations • gestion des incidents	

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

La place du numérique dans le BTS Commerce International

Thierry FLEURANCEAU, IA-IPR Économie-Gestion, Académie de Toulouse

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité

BTS Commerce International

The world at your fingertips

« L'ensemble des missions du titulaire du BTS Commerce international s'exerce dans un contexte interculturel multilingue et numérique »

Évolution du digital dans les domaines professionnels du commerce international

Rapport d'opportunité du 19/03/2019

Veille et IE

Outils de veille et curation, Sourcing, Cybersécurité et Lobbying

Data et SI

PGI/GRC/Workflow- ADV
Travail collaboratif en mode projet
Outils de reporting (tableau de bord) , Automatisation des tâches

Marketing digital et E-Commerce

Usage des réseaux sociaux professionnels (community manager)
Développement des solutions e-commerce,
Usage des NTIC chez les clients…

EDI avec les partenaires

EDI, Blockchain, SCM,
Dématérialisation des process (Douanes …)

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

Outils numériques au sein des blocs professionnels

- BDD clients / fournisseurs, prestataires, produits/services
- Tableaux de bord de l'activité commerciale de l'entreprise à l'étranger et données de gestion
- Outils et supports commerciaux et de communication
- Internet, extranet, intranet, forums, blogs, réseaux sociaux, outils collaboratifs
- Logiciels et progiciels (ERP, CRM...)
- Terminaux fixes et mobiles

- BDD clients/fournisseurs, prestataires, produits/services
- Tableaux de bord, indicateurs de performance
- Places de marché électroniques
- Internet, extranet, intranet, outils collaboratifs
- Logiciels et progiciels (ERP, CRM...)
- Terminaux fixes et mobiles

- Médias professionnels
- Internet/intranet/extranet, flux RSS/ agrégateur de flux
- Outils digitaux liés à la veille
- Logiciels et progiciels (ERP, CRM...)
- Terminaux fixes et mobiles
- Outils digitaux planificateurs de tâches, de communication interne
- Outils collaboratifs
- Réseaux sociaux
- Forums/Blogs

Outils numériques et certification

E4 Relation Commerciale Interculturelle

- Forme Ponctuelle

Partie Orale / Phase 3 = 15 minutes
Mise en œuvre d'outils numériques à partir des activités présentées dans le dossier.

- Contrôle en cours de formation

le dossier professionnel intègre l'attestation de certification nationale de la culture numérique (PIX)

pix

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

pix

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Bloc 1 RCI

Bloc 2 MOI

Bloc 3 DCI

1. INFORMATION ET DONNÉES

- Mener une recherche et une veille d'information
- Gérer des données
- Traiter des données

2. COMMUNICATION ET COLLABORATION

- Interagir
- Partager et publier
- Collaborer
- S'insérer dans le monde numérique

3. CRÉATION DE CONTENUS

- Développer des documents textuels
- Développer des documents multimédias
- Adapter les documentsà leur finalité
- Programmer

4. ENVIRONNEMENT NUMÉRIQUE

- Resoudre des problèmes techniques
- Évolouer dans un environnement numérique

5. PROTECTION ET SECURITÉ

- Sécuriser l'environnement numérique
- Protéger les données personnelles et la vie privée
- Protéger la santé, le bien-être et l'environnement

[Voir ressources pédagogiques CRCN sur Eduscol]

éduscol

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

Bloc de compétence 3 :

Participer au développement commercial international

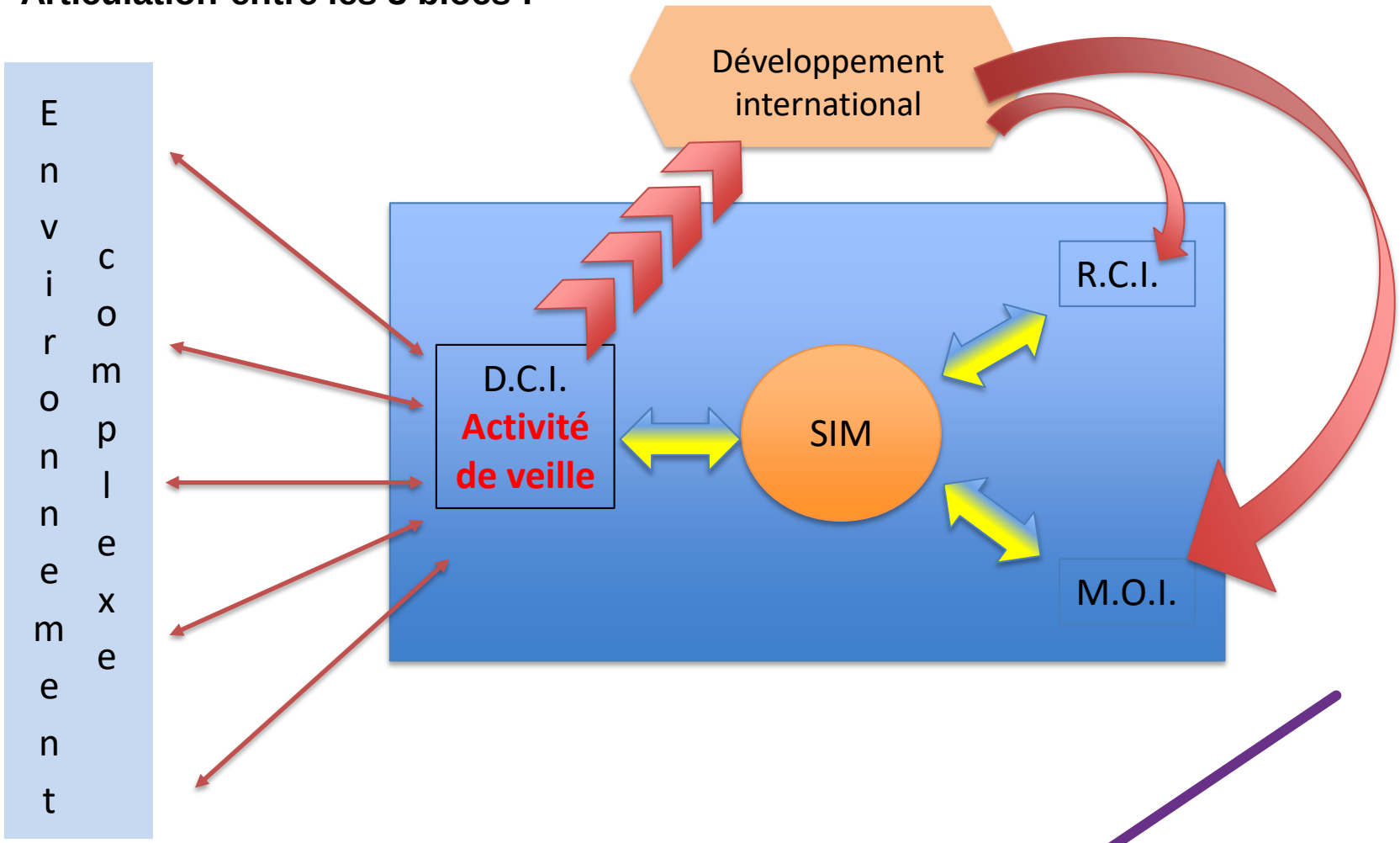
Modules de formation	1ère année			2ème année		
	Cours	TD	Professeur	Cours	TD	Professeur
Développement commercial international	3	2	7	2	2	6

Magalie BOURREL, professeure
Frédéric MORELLE, professeur

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

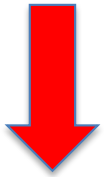
BTS Commerce International
The world at your fingertips

Articulation entre les 3 blocs :



5 compétences au service du développement international des entreprises :

- Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise
- Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible
- Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible
- Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise
- Participer à la prospection commerciale



Préparation des décisions de développement commercial international

Proposition d'une/des modalité(s) de déploiement pertinente(s) pour l'entreprise et formulation des préconisations concernant les adaptations éventuelles

Participation aux actions de prospection en tenant compte des spécificités interculturelles du/des pays ciblé(s)

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

Importance du numérique au cœur des 5 compétences :

- Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise
- Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible
- Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible
- Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise
- Participer à la prospection commerciale

Sites web et outils digitaux liés à la veille
Traitement de la qualité de l'information
Outils de travail collaboratif et de partage de l'information
Mise à disposition de l'information
SIM
RS

Matrice de sélection
Tableau de bord
Sites des organismes de soutien
Marketing digital
RS

Outils d'e-mailing
Prospection digitale
Indicateurs de performance spécifique
CRM
RS

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

Compétence : Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise

- Continuité :
  - Compétences E41 : Mener une veille permanente
  - Compétences E42 : Collecter et traiter l'information disponible, Organiser et évaluer le processus, Mettre à jour et enrichir le SIC, Mener un veille informationnelle méthodique
- Rupture :
  - Un environnement plus complexe
  - Une évolution des outils de veille et de partage
- Préconisations :
  - La veille = des principes généraux mais des adaptations liées au type de structure et aux objectifs
  - Des mises en situation qui permettent concrètement l'utilisation des outils
  - Lien avec RCI : Partager l'information ; SIC
  - Lien avec CEJM : Thème 4

Compétence : Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible

- Continuité :
  - Compétence E41 : Analyser et établir la synthèse de l'information collectée
  - Compétence E42 : Utiliser des techniques appropriées pour collecter et traiter l'information , Communiquer pour préparer la décision

- Rupture :
  - Pas de démarche d'étude de marché primaire à réaliser
  - Une représentation cartographique du monde à réaffirmer

- Préconisations :
  - Les mises en situation proposées peuvent s'inspirer des études de cas d'EVME :

Un contexte entreprise + des informations pays à analyser + recherche d'opportunités/menaces

⟹ **Remontée d'information efficiente pour la prise de décision**

  - Lien avec MOI : Evaluer les risques
  - Lien avec CEJM : Thème 2

Bloc 3 Développement commercial international

Compétence : Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible

- Continuité :
  - Compétences E41 : Collecter de l'information à l'étranger, Analyser et sélectionner l'information, Repérer les contraintes, Être attentif aux opportunités/menaces…
  - Compétences E51 : Identifier et sélectionner les cibles
- Rupture :
  - Focus sur l'importance du choix des partenaires du déploiement
  - Les aides à l'export : un écosystème complexe et évolutif
- Préconisations :
  - Les aides à l'export doivent être appréhendées à travers des cas concrets
  - Lien avec CEJM : Thème 6

Compétence : Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise

- Continuité :
  - Compétences E41 : Formuler des recommandations, Adopter un raisonnement commercial
  - Compétences E51 : Prendre en compte les différences culturelles
- Rupture :
  - Etude de faisabilité : contours à préciser davantage
  - Pas de réalisation du diagnostic export dans sa globalité
- Préconisations :
  - Lien avec RCI : Proposition de solutions adaptées à chaque situation
  - Lien avec CEJM : Thème 6

Compétence : Participer à la prospection commerciale

- Continuité :
  - Compétences E41 : Organiser les priorités, établir un planning, être autonome
  - Compétences E42 : MAJ du SIC, Utilisation/MAJ d'une BDD, Communiquer pour préparer la décision
  - Compétences E51 : Ensemble des compétences…
- Rupture :
  - Focaliser sur le rôle support de l'équipe commerciale
  - Point de fusion des compétences
- Préconisations :
  - Lien avec RCI : Communication, Animation d'un réseau professionnel
  - Conseil : Utiliser le terrain de stage et/ou réaliser une mission de prospection

Les ressources mises à disposition :

- Annexes proposées :
  - Outils numériques et digitaux
  - Sources incontournables en STS CI
- Ressources à venir :
  - Mises en situations professionnelles : "Melvita", "Bob Carlton"...
  - Proposition de progression sur les deux années de formation

Certification du Bloc 3

Unité U 6
Développement commercial international

Thierry FLEURANCEAU, IA-IPR Économie-Gestion, Académie de Toulouse

U6 DCI

1 Dossier Professionnel

(production originale et personnelle)

1 ou plusieurs SP vécues en entreprise

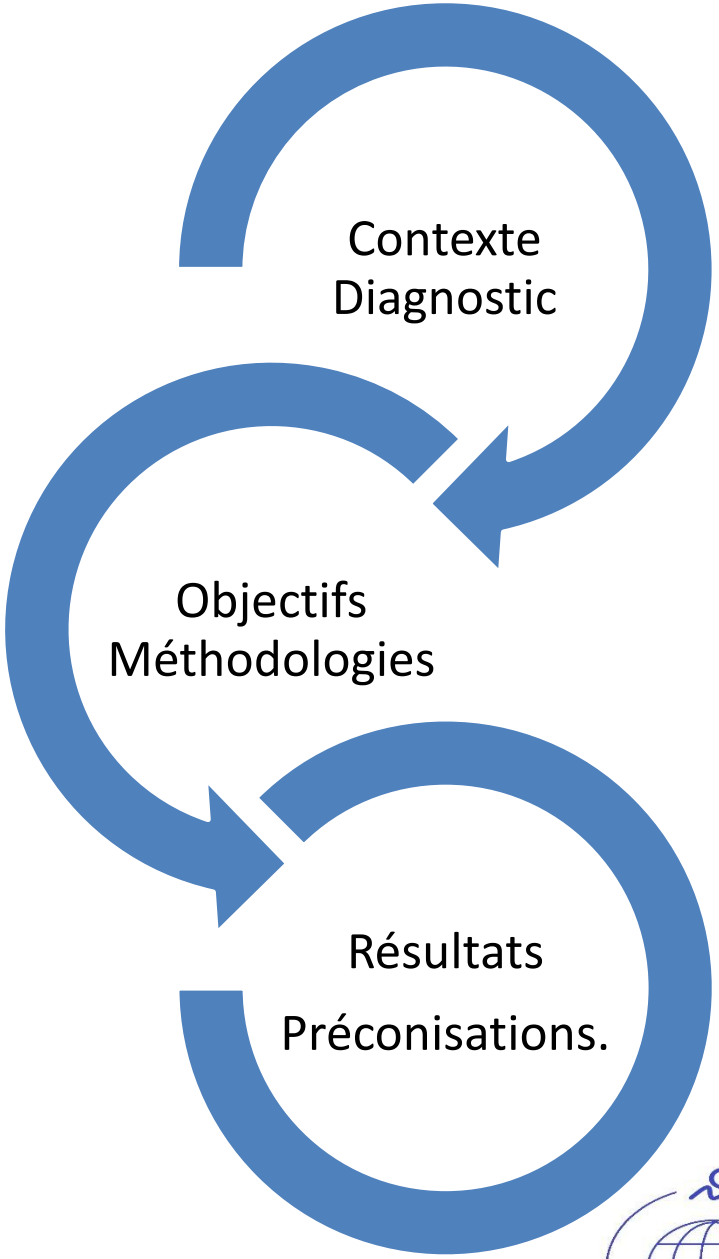
ET

1 ou plusieurs SP observées ou construites en cours de formation

Bloc de compétences 3

- Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise
- Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible
- Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible
- Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise
- Participer à la prospection commerciale

Le Dossier permet de caractériser chaque Situation Professionnelle



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

Critères d'évaluation

Les besoins en termes de veille sont précisés
Les sources d'information sont correctement repérées et sélectionnées
L'information sélectionnée est pertinente, fiable et adaptée
L'information est exploitée et mise à disposition en interne de façon efficiente
Le SIM est mis à jour en respectant les conditions de sécurisation des données
L'analyse de l'environnement du marché cible et de ses tendances est pertinente
Les opportunités, les contraintes et risques du marché cible sont précisément identifiés
L'information produite est synthétique et exploitable pour la prise de décision
Des axes de déploiement sur un marché cible sont proposés dans le respect de la stratégie de l'entreprise et des spécificités locales
Les partenaires sont qualifiés
Les organismes de soutien à l'export sont précisément recensés et efficacement sollicités
La proposition de déploiement est cohérente
Les forces et faiblesses sont caractérisées
Les propositions d'adaptation de l'offre pour le développement international sont cohérentes
Les propositions d'adaptation sont réalistes
Les cibles de prospection sont identifiées
Des actions de prospection sont organisées efficacement et adaptées au contexte local
L'évaluation et le suivi des actions de prospection sont précis et fiables

2 modalités de certification

Épreuve ponctuelle
Oral de 30 minutes

En fin de
deuxième année

CCF

Au cours de la
deuxième année

L’ évaluation se déroule au cours de la deuxième année de formation.

Elle prend la forme d’une situation d’évaluation pouvant correspondre en partie aux modalités de l’épreuve ponctuelle.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

EPREUVE PONCTUELLE (établissements non habilités au CCF)

Épreuve Orale - durée 30 minutes maximum

La commission d'interrogation choisit une ou plusieurs situations professionnelles sur laquelle ou lesquelles, le candidat sera interrogé.

– **Phase 1 (10 minutes maximum) :** présentation de la ou les situation(s) professionnelle(s) choisie(s)

– **Phase 2 (20 minutes maximum) :** entretien avec la commission d'interrogation, portant sur la ou les situation (s) professionnelle(s) de développement commercial international et permettant d'approfondir l'analyse réflexive de sa (leur) mise en œuvre.

Lors de l'interrogation, le candidat pourra apporter tous les documents complémentaires qu'il jugera pertinents pour illustrer sa présentation.

Simulations de répartitions de services

Principes et points de vigilance liés à la mise en œuvre de la réforme

Corinne Pasco, IA-IPR, académie de Paris
Christophe Cornolti, IA-IPR, académie de Nancy-Metz
Thierry Fleuranceau, IA-IPR, académie de Toulouse

Grille horaire

Référentiel 2021			Référentiel 2017		
	1ère année	2ème année		1ère année	2ème année
RCI	2 + (2)	2	Etude et veille	4 + (2)	
RCI en anglais	(1)	(2)	Informatique Com	0 + (3)	
MOI	3 + (2)	4 + (2)	Prospection SC	2 + (2)	2
DCI	3 + (2)	2 +(2)	CMI	2	
			Négo vente		3 + (2)
			Négo vente LVE		2
			GOIE		5 + (2)
Anglais	3 + (1)	2 + (1)	Anglais	2 + (1)	2 + (1)
LV2	3 + (1)	2 + (1)	LVB	2 + (1)	2 + (1)
CEJM	4	4	Economie	2	2
			Droit	2	2
			Management	2	2
CGE	1 + (1)	1 + (1)	CGE	1 + (1)	1 + (1)
TOTAL	19 + (10)	17 + (9)	TOTAL	19 + (10)	21 + (7)
Coût enseignants	39	35	Coût enseignants	39	35
Préparation Suivi de cesure	2	2	Aide au partenariat et à la mobilité	2	2
LV 3	2	2	LV C	2	2

➢ Conséquences en termes d'organisation pédagogique

Quelques principes :

- CEJM est pris en charge par 1 seul enseignant (sur 1 ou 2 années),

- le professeur d'anglais intervient en anglais et en RCI anglais,

- le suivi des étudiants par promotion en RCI, MOI et DCI est souhaitable compte tenu de l'approche pédagogique spiralaire

- le partage des enseignements de RCI entre des professeurs en charge de MOI et DCI est pertinent

Répartition de service en économie gestion

Situation 1 : Classe non dédoublée

Un professeur unique par promotion qui la suit sur les 2 années

	1ère année	2ème année
RCI	2 + (2)	2
RCI en co-intervention en anglais	(1)	(2)
MOI	3 + (2)	4 + (2)
DCI	3 + (2)	2 +(2)
	15 h	14 h
Préparation et suivi de césure	2	2

CEJM : 4 h en BTS 1 et 4 h en BTS 2

Répartition de service en économie gestion

Situation 1 : Classe non dédoublée

2 professeurs suivent la promotion et partagent le bloc 1

	Professeur 1		Professeur 2	
	BTS 1	BTS2	BTS1	BTS2
RCI	1 + (1)	1	1 +(1)	1
RCI en co-intervention en anglais	(0,5)	(1)	(0,5)	(1)
MOI	3 + (2)	4 + (2)		
DCI			3 + (2)	2 +(2)
	15,5		13,5	
Préparation et suivi de césure	1		1	2

CEJM : 4 h en BTS 1 et 4 h en BTS 2

Répartition de service en économie gestion

Situation 2 : Classe dédoublée ;
2 professeurs,
RCI est partagé entre les 2 professeurs

	Professeur 1		Professeur 2	
	BTS 1	BTS2	BTS 1	BTS2
RCI	1 + (1)	1	1 + (1)	1
RCI en co-intervention en anglais	(0,5)	(1)	(0,5)	(1)
MOI	3 + (2)	4 + (2)		
DCI			3 + (2)	2 +(2)
TOTAL	20		20	
Préparation et suivi de césure	1	1	1	1

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips

Répartition de service en économie gestion

Situation 2 : Classe dédoublée ; 3 professeurs, 1 par bloc
Nécessite un vrai travail en équipe

	Professeur 1		Professeur 2		Professeur 3	
	BTS 1	BTS2	BTS 1	BTS2	BTS 1	BTS2
RCI	2 + (2)	2				
RCI co-intervention anglais	(1)	(2)				
MOI			3 + (2)	4 + (2)		
DCI					3 + (2)	2 +(2)
	14		15		13	
CEJM			4			4
Préparation et suivi de césure	2	2				
TOTAL	18		19		17	

Répartition de service en économie gestion

Situation 2 : Classe dédoublée ; 3 professeurs, bloc 2 non partagé
Coordination entre RCI et MOI, Suivi de cohorte à assurer entre professeur de 1ère et 2ème année en RCI et DCI

	Professeur 1		Professeur 2		Professeur 3	
	BTS 1	BTS2	BTS 1	BTS2	BTS 1	BTS2
RCI	2 + (2)					2
RCI co-intervention anglais	(1)					(2)
MOI			3 + (2)	4 + (2)		
DCI	3 + (2)					2 +(2)
	15		15		12	
CEJM					4	4
Préparation et suivi de césure	2	2			2	2
TOTAL	19				20	

Répartition de service en économie gestion

Situation 2 : Classe dédoublée ; 3 professeurs, bloc 2 non partagé
Coordination entre RCI et MOI, pas optimal

	Professeur 1		Professeur 2		Professeur 3	
	BTS 1	BTS2	BTS 1	BTS2	BTS 1	BTS2
RCI	2 + (2)					2
RCI co-intervention anglais	(1)					(2)
MOI			3 + (2)	4 + (2)		
DCI		2 +(2)			3 + (2)	
	14		15		13	
CEJM			4			4
Préparation et suivi de césure					2	2
TOTAL						

Situation de transition

Référentiel 2021		Référentiel 2017	
	1ère année		2ème année
RCI	2 + (2)	Prospection SC	2
RCI + anglais	(1)	Négo vente	3 + (2)
MOI	3 + (2)	Négo vente LVE	2
DCI	3 + (2)	GOIE	5 + (2)
CEJM	4	Economie –Droit	4
		Management	2
Préparation Suivi de cesure	2	Aide au partenariat et à la mobilité	2

Section non dédoublée

Professeur 1			Professeur 2		
MOI	5		DCI	5	
RCI	2		RCI	2	
RCI A	0,5		RCI A	0,5	
GOIE		7	PSC		2
			Négo Vente		5
TOTAL	14,5		TOTAL	14,5	

Section dédoublée
2 professeurs

Professeur 1		Professeur 2	
MOI	3 + (2)	DCI	3 + (2)
RCI	1 + (1)	RCI	1 + (1)
RCI A	(0,5)	RCI A	(0,5)
GOIE	5 + (2)	PSC	2
		Négo Vente	3 + (2)
TOTAL	19,5	TOTAL	19,5

Section dédoublée
3 professeurs

Professeur 1		Professeur 2		Professeur 3	
MOI	3 + (2)	RCI	1 + (1)	RCI	1 + (1)
GOIE	5 + (2)	RCI A	(0,5)	RCI A	(0,5)
		Négo Vente	3 + (2)	DCI	3 + (2)
		PSC	1	PSC	1
TOTAL	16		12		12

CEJM en BTS 1 : 4 heures,

Economie Droit : 4h et Management 2 h : en BTS 2

Les principes et points de vigilance, en synthèse

Pour une professionnalisation optimale …

- Des blocs de compétences distincts mais **en interaction** (écriture opérationnelle du référentiel et attentes de la profession → relier les trois blocs : logique métier, logique scientifique, logique didactique)

- Un éventuel partage des blocs ? Des conditions à bien penser (risques de compartimenter)
- → mutualisation et stratégies pédagogiques

- Une approche linguistique (anglais) ancrée dans un contexte culturel et professionnel RCI (a)
- → préparer les contextes et penser la co-intervention.

- Le numérique (suppression du cours dédié : informatique commerciale ; déployé au sein des trois blocs → PIX et attestation dossier pro E4)

- Les stages (durée, "moins fléchés", les 3 blocs concernés + supports dossiers pro E4 et E6)
- → progression et stratégie pédagogique

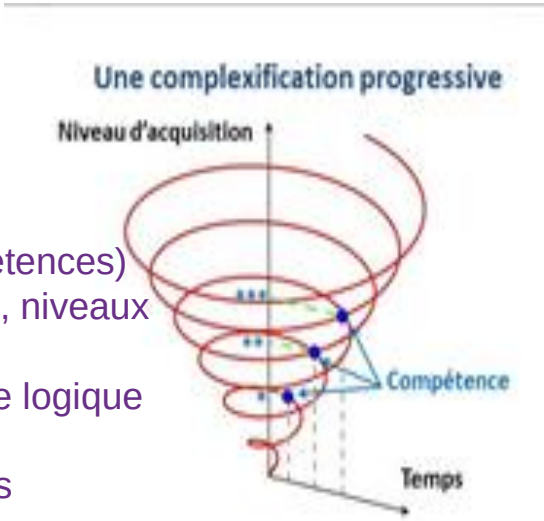
Conclusion : "Former les étudiants, un travail d'équipe".

Les principes et points de vigilance, en synthèse (suite)

Pour une professionnalisation optimale : une entrée pédagogique et didactique par les compétences

« Le titulaire du diplôme fait preuve d'adaptabilité aux interlocuteurs et aux contextes d'exercice »

Importance de la notion de compétence
-gage de polyvalence, d'une meilleure professionnalisation et employabilité



Liberté pédagogique et proposition :

→ Mises en situations professionnelles pour construire :
  → Une vision métier (diversité des entreprises, des missions, des compétences)
  → Construire les compétences et savoirs de façon progressive (diversité, niveaux de difficultés et de technicité),
  → contextualisée, transversale, puis de façon plus approfondie selon une logique spiralaire/incrémentale
  → pour éviter un apprentissage "catalogue" et hors sol chez les étudiants

Conclusion : Un travail par contextes et non par chapitres

Les principes et points de vigilance, en synthèse (suite)

→ Des exemples :

→ Cas Euristide (MOI) → Cas simple – difficulté progressive → Vision globale développée
en début d'année, modalités de construction de la trace écrite des étudiants : des schémas, des cours complétés au fur et à mesure…

→ Cas Sodistrans (MOI)

→ Cas Melvita / Bob Carlton (DCI)

→ Etc.

Les principes et points de vigilance, en synthèse

L'importance des langues dans la formation et la certification

Volume horaire (ex : en 1A) :

-L'anglais + RCI (A) : 4h+1h/semaine en 1A

-La LV2 : 4h/semaine

(volume horaire hebdomadaire total : 29h)

Certification :

RCI en anglais et en français : coef 7

LV2 : coef 3

→ Coef total BTS CI : 25 (hors EF)

+ des documents en anglais peuvent être présents en épreuve E5

Les principes et points de vigilance, en synthèse

	RCI en anglais et français	MOI	DCI
Forme	CCF	Ponctuelle écrite	CCF
	1 ou plusieurs situations(s) d'évaluation		1 situation d'évaluation
Durée		4 H	
Coef.	7	5	4

RENTRÉE 2021
UN NOUVEAU BTS COMMERCE INTERNATIONAL

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

BTS Commerce International
The world at your fingertips