Stages BTS CI

14 à 16 semaines au total dont 4 à l'étranger pour les initiaux
4 semaines à l'étranger pour les apprentis

Le stage de 1^{ère} année a normalement été effectué à l'étranger (4 semaines minimum) en Prospection
Le stage de 2^{ème} année peut se faire sur les activités mobilisant des compétences RCI, DCI ou MOI. Si votre stage de première année s'est fait sur la prospection (DCI) orientez-vous vers des entreprises intervenant sur la chaîne logistique (MOI, exportateur, importateur, transitaires, commissionnaires, entrepositaires, transporteurs...), ou en relation client à l'international (RCI). Voir les tableaux de compétences en fin de document.

Pour les étudiants en initial :

Le stage en milieu professionnel est obligatoire, il se déroule dans une ou plusieurs entreprises.

Le stage en milieu professionnel participe à la construction des dossiers professionnels supports de deux épreuves professionnelles : E4 Relation Commerciale Interculturelle et E6 Développement Commercial International et contribue à l'acquisition et au renforcement des compétences du bloc 2. La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de **14 à 16 semaines**. Celles-ci sont réparties sur la durée de la formation avec une période d'une durée minimale de **4 semaines consécutives à l'étranger**, de préférence dans un pays non-francophone.

Ces périodes de stage font l'objet d'une convention signée entre les représentants de l'organisme d'accueil, ceux de l'établissement de formation et l'étudiant stagiaire. En fin de stage, une attestation est remise au stagiaire par le responsable de l'entreprise d'accueil.

Pour les apprentis :

Les apprentis ont aussi l'obligation d'effectuer **4 semaines consécutives au minimum à l'étranger** de préférence dans un pays non-francophone.

Mais pour le reste des 10 ou 12 semaines les certificats de stage sont remplacés par la photocopie du **contrat de travail** et un certificat de l'employeur confirmant le statut du candidat comme apprenti dans son entreprise et les dates de début et de fin du contrat.

Ce que disent les textes officiels du Référentiel Education Nationale BTS CI

Stage en milieu professionnel

Le stage en milieu professionnel est obligatoire pour les candidats au Brevet de technicien supérieur Commerce International. Il se déroule dans une ou plusieurs entreprises. **Ces entreprises doivent placer le stagiaire dans des situations professionnelles conformes aux exigences et à l'esprit du diplôme.**

Le stage en milieu professionnel repose sur une relation à caractère pédagogique entre 3 partenaires:

- l'entreprise partenaire confie à l'étudiant des activités professionnelles correspondant au référentiel et au niveau d'exigence du diplôme ;
- l'étudiant définit, avec l'entreprise et l'équipe pédagogique, les objectifs de son immersion et le contenu de ses activités ;
- l'équipe pédagogique encadre, conseille, met en cohérence et articule les différentes modalités d'appropriation des compétences. Elle veille notamment à ce qu'elles soient transférables à d'autres situations professionnelles.

A - Objectif

Le stage en milieu professionnel a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel, de prendre en compte la dimension interculturelle de son activité. Il s'inscrit dans la progression élaborée par l'équipe pédagogique et induit naturellement une approche intégrée des trois blocs de compétences professionnelles. Le stage doit permettre l'utilisation régulière d'outils et de données numériques de l'entreprise dans le cadre des missions confiées. **Le stage en milieu professionnel participe à la construction des dossiers professionnels supports de deux épreuves professionnelles : E4 Relation Commerciale Interculturelle et E6 Développement Commercial International et contribue à l'acquisition et au renforcement des compétences du bloc 2.**

B – Modalités

1. Voie scolaire

Les stages sont organisés avec le concours des milieux professionnels et sont placés sous le contrôle des autorités académiques dont relève l'étudiant. La recherche de stage est assurée conjointement par l'étudiant et l'équipe pédagogique.

Le stage en milieu professionnel peut être complété par des missions professionnelles à vocation internationale (mission de prospection, mission d'études...). Ces missions donnent lieu à signature d'une convention de stage conforme à la réglementation en vigueur (précisant en outre les périodes et les lieux de déplacement à l'étranger) entre les représentants de l'entreprise et l'établissement de formation.

L'immersion en entreprise

Elle implique la présence en continu du stagiaire en entreprise. **La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines.** Celles-ci sont **réparties sur la durée de la formation avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives à l'étranger, de préférence dans un pays non-francophone.**

Ces périodes peuvent être prolongées pendant les vacances scolaires sous réserve du respect d'une période de 4 semaines consécutives de repos pendant les vacances d'été. La convention de stage en précise les modalités.

Ces périodes de stage font l'objet d'une convention signée entre les représentants de l'organisme d'accueil, ceux de l'établissement de formation et l'étudiant stagiaire. Cette convention est établie conformément aux dispositions en vigueur. Toutefois, cette convention pourra être adaptée pour tenir compte des contraintes imposées par la législation du pays d'accueil. Elle comporte en outre une annexe pédagogique qui précise :

- les objectifs poursuivis libellés en termes de compétences à acquérir ou à approfondir ;
- les modalités prévues pour atteindre les objectifs précités (responsabilités et activités confiées au stagiaire, langues de travail) ;
- les informations que l'entreprise ou l'organisation s'engage à fournir afin d'aider le stagiaire dans son travail ;
- les conditions matérielles de déroulement du stage (lieu(x), conditions d'utilisation du matériel mis à disposition, horaires) ;
- les modalités de tutorat (nom du tuteur au sein de l'entreprise d'accueil, modalités de suivi du stagiaire par ce tuteur)

;

- les modalités d'échanges entre le représentant de l'entreprise d'accueil, le tuteur et l'équipe pédagogique (procédures d'échanges d'informations en cas de difficultés rencontrées par le stagiaire...);
- les modalités de l'appréciation du tuteur de stage ou de son représentant sur l'implication du stagiaire, **les tâches effectuées dans le cadre des activités professionnelles menées en rapport avec les objectifs de la formation.**

Pendant le stage, l'étudiant a la qualité d'étudiant-stagiaire et non de salarié.

En fin de stage, une attestation est remise au stagiaire par le responsable de l'entreprise d'accueil. Elle précise les dates et la durée du stage. Les différentes attestations sont envoyées au service académique des examens selon des modalités précisées par le recteur de l'académie et conformément à la circulaire nationale d'organisation de l'examen.

Tout candidat n'ayant pas effectué la durée obligatoire du stage en entreprise ne peut se voir délivrer le diplôme.

2. Voie de l'apprentissage

Les apprentis ont l'obligation d'effectuer un stage de 4 semaines consécutif au minimum à l'étranger de préférence dans un pays non-francophone. En fin de stage, une attestation est remise à l'apprenti par le responsable de l'entreprise d'accueil. Elle précise les dates et la durée du stage.

Pour les apprentis, les certificats de stage sont remplacés par la photocopie du contrat de travail et un certificat de l'employeur confirmant le statut du candidat comme apprenti dans son entreprise et les dates de début et de fin du contrat.

Les activités ponctuelles et les missions effectuées au sein de l'entreprise doivent être en cohérence avec les exigences du référentiel et sont précisées, succinctement, en annexe du contrat de travail ou du certificat remis par l'employeur.

Les objectifs pédagogiques de ces activités sont les mêmes que ceux des stages pour les candidats scolaires.

3. Voie de la formation continue

a. Candidats en situation de première formation ou en situation de reconversion

La durée de stage est de 14 à 16 semaines dont 4 semaines minimum consécutives à l'étranger.

L'organisme de formation peut concourir à la recherche de l'entreprise d'accueil. Le stagiaire peut avoir la qualité de salarié d'un autre secteur professionnel.

Lorsque cette préparation s'effectue dans le cadre d'un contrat de travail de type particulier, le stage obligatoire (dont 4 semaines à l'étranger) est inclus dans la période de formation dispensée en milieu professionnel si les activités effectuées sont en cohérence avec les exigences du référentiel, et conformes aux objectifs et aux modalités générales définis ci-dessus.

b. Candidats en situation de perfectionnement

L'attestation de stage peut être remplacée par un ou plusieurs certificats de travail attestant que l'intéressé a été occupé dans le secteur du commerce international.

Les activités ponctuelles et les missions confiées doivent être en cohérence avec les exigences du référentiel, et conformes aux objectifs et aux modalités générales définis ci-dessus.

Elles doivent avoir été effectuées en qualité de salarié à plein temps pendant six mois au cours de l'année précédant l'examen ou à temps partiel pendant un an au cours des deux années précédant l'examen.

4. Candidats en formation à distance

Les candidats relèvent, selon leur statut (scolaire, apprenti, formation continue), de l'un des cas précédents.

5. Candidats qui se présentent au titre de leur expérience professionnelle

L'attestation de stage est remplacée par un ou plusieurs certificats de travail justifiant de la nature et de la durée de l'emploi occupé.

C. - Aménagement de la durée du stage

La durée obligatoire minimale du stage est de 14 semaines. Cette durée peut être réduite soit pour une raison de force majeure dûment constatée soit dans le cas d'une décision d'aménagement de la formation ou d'une décision de positionnement à une durée qui ne peut être inférieure à 10 semaines dont 3 semaines consécutives à l'étranger.

Toutefois, les candidats qui produisent une dispense des unités 4 et 6, notamment au titre de la validation des acquis de l'expérience, ne sont pas tenus d'effectuer de stage. Si la dispense ne porte que sur l'une ou l'autre de ces unités la durée du stage est réduite à 7 semaines dont 3 semaines consécutives à l'étranger.

D. - Candidats ayant échoué à une session antérieure de l'examen

Les candidats ayant échoué à une session antérieure de l'examen bénéficient du maintien des notes obtenues supérieures à 10 ou des dispenses d'épreuves conformément à la réglementation en vigueur. Ils peuvent s'ils le jugent nécessaire, au vu des éléments d'appréciation portés par la commission d'interrogation et des notes obtenues lors des épreuves E4- Développement de la relation commerciale interculturelle et E6-développement commercial international, effectuer un nouveau stage. Toutefois, les candidats scolaires redoublants doivent effectuer les stages que leur établissement organise. Les candidats apprentis doublant peuvent présenter, à la session suivante celle au cours de laquelle ils n'ont pas été déclarés admis :

- soit leur contrat d'apprentissage initial prorogé pendant un an ;
- soit un nouveau contrat conclu avec un autre employeur (en application des dispositions de l'article L.117-9 du Code du travail).

Les 5 Compétences bloc 1	Savoirs associés bloc 1
A: Collecter, exploiter, partager les données commerciales <ul style="list-style-type: none">• Collecter les données clients fournisseurs• Mettre à jour et enrichir les données• Exploiter les Bases De Données• Partager l'information commerciale	Communication interpersonnelle Communication interculturelle Utilisation d'outils multimédias et numériques Outils de gestion et indicateurs de performance
B: Gérer la relation commerciale internationale <ul style="list-style-type: none">• Assurer la qualité de la relation client fournisseur prestataire• Suivre les règlements• Proposer une solution adaptée• Gérer la relation dans le cadre des réclamations, sinistres litiges• Evaluer la performance commerciale et financière• Proposer des mesures correctrices pour améliorer la performance commerciale et financière	
C: Communiquer en français et en anglais en environnement interculturel <ul style="list-style-type: none">• Elaborer des messages oraux et écrits intégrant les codes et normes culturelles• Adapter les outils commerciaux et de communication aux normes culturelles	

<ul style="list-style-type: none"> • Mener des entretiens commerciaux • Produire des documents commerciaux 	
D: Assurer la coordination des services <ul style="list-style-type: none"> • Rendre compte en interne • Assurer des relations de coordination avec les services et entités de l'organisation 	
E: Animer un réseau professionnel <ul style="list-style-type: none"> • Participer à l'animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger 	

7 Compétences bloc 2	Thématiques de cours
F : Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international	1. Droit et contrat, 2. Logistique et transport, 3. Tarification export et achat import, 4. Douane et réglementation, 5. Paiement et financement, 6. Risques et litiges, 7. Procédures et reporting.
G : Évaluer les conséquences des choix opérés	
H : Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges	
I : Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire	
J : Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs	
K : Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations	
L : Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations	

5 Compétences bloc 3	
M : Réaliser une veille sur l'environnement de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les besoins d'information • Identifier et évaluer les sources d'information • Rechercher et sélectionner les informations • Mettre à disposition l'information en interne • Enrichir le SIM de l'entreprise
N : Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser des données sur un marché cible • Repérer les opportunités les contraintes et les risques du marché cible • Synthétiser l'information
O : Recenser et identifier les modalités de déploiement sur un marché cible	<ul style="list-style-type: none"> • Repérer et comparer les possibilités de déploiement offertes sur le marché cible • Identifier les partenaires du déploiement • Mobiliser les organismes de soutien à l'export • Proposer une solution de déploiement adapté
P : Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement	<ul style="list-style-type: none"> • Contribuer à l'étude de faisabilité • Proposer une solution de déploiement adapté
Q : Participer à la prospection commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Mobiliser les dispositifs de soutien à la prospection • Identifier les cibles de prospection • Mettre en œuvre les actions de prospection • Evaluer et suivre les actions de prospection