



le Centre
des Apprentis
d'Alsace

CFA DE L'ENSEIGNEMENT
CATHOLIQUE

- Institution Don Bosco
- Institution St-Jean
- **Institution Ste-Clotilde**
- Institution Ste-Jeanne d'Arc
- Institution Ste-Philomène
- Lycée Charles de Foucauld
- Lycée Sonnenberg
- Lycée St-Joseph de Cluny

Contact UFA

Institution Ste-Clotilde

STRASBOURG

Olivia Xoual - Tél. : 03 88 45 57 20

www.clotilde.org

Formacode : 34254-34593-34554-34573

Code NSF : 312

Code Rome : D1402

**Le Centre
des Apprentis d'Alsace**

3 Route de Bâle
68000 COLMAR

Tél. 03 89 20 83 27

www.cfa-caa-alsace.fr

BTS CI

Commerce International

CODE RNCP 35800 - Niveau 5 (Bac +2)

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Arrêté du 7 janvier 2021



Pré-requis

- Etre titulaire d'un bac général, d'un bac technologique (STMG, STI2D, ...), d'un bac professionnel

Objectifs

- Former de futurs techniciens qui contribuent au développement international durable de l'entreprise par la commercialisation de biens et/ou de services sur les marchés étrangers et l'optimisation des achats dans un contexte de mondialisation.
- Ils assurent l'interface avec les clients et les fournisseurs, de la cotation ou de l'offre de paiement et la gestion administrative des commandes export et des achats à l'étranger.

Débouchés

- Chef de produit à l'international
- Assistant Achat Internationaux
- Assistant Commercial Export
- Commercial Export

Durée

- 12 mois - 675 heures uniquement la 2ème année en apprentissage après avoir validé une 1ère année en BTS CI
- Aménagement possible selon le profil du candidat

Résultats session 2023-2024 - Effectifs : 7

86% Taux de réussite

0% Taux de rupture

85% Taux de satisfaction

59% Taux de poursuite d'étude

41% Taux d'insertion professionnelle

INSERJEUNES
2017-2021
Initiative de l'Etat

Compétences visées

Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel

- Exploiter les données clients/fournisseurs
- Gérer la relation commerciale internationale
- Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels
- Assurer la coordination des services
- Animer un réseau professionnel

Mettre en œuvre des opérations internationales

- Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international
- Évaluer les conséquences des choix opérés
- Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges
- Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire
- Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs
- Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations
- Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

Participer au développement commercial international

- 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

Modalités d'évaluation

- Epreuves ponctuelles et contrôle en cours de formation (CCF)
- Examen final
- Possibilité de validation par blocs de compétences :
oui non

Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Equipement des salles (vidéo, tableau numérique, ordinateurs et plateaux techniques)
- Enseignements généraux
- Enseignements professionnels
- Enseignants Education nationale et formateurs
- Calendrier d'alternance sur demande (voir avec l'UFA)

Poursuite d'études

- Licence professionnelle technico-commercial
- Licence LMD (économie-gestion)
- Ecole supérieure de commerce ou de gestion
- Ecole de spécialité (GNFA)

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.
Contacter le responsable pédagogique de l'UFA.

Modalités d'accès

- Pré-inscription sur Parcoursup
- Avoir moins de 29 ans révolus
- Sur dossier et entretien

Financement

- Gratuité en apprentissage
- Financement par l'OPCO de l'entreprise selon son IDCC