

Commerce international

RNCP35800 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	BTS — Brevet de technicien supérieur
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34254, 34582, 34593
Code(s) ROME	D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2026

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Des échanges protéiformes et multi acteurs

Le commerce international repose aujourd'hui sur une multiplicité de courants d'échanges inter branches et intra branches, de biens, mais aussi de tâches dans un contexte d'allongement et d'internationalisation des chaînes de valeur. Les échanges internationaux, si le commerce de biens reste prédominant, se traduisent également par une montée en puissance des services. Sont désormais concernées par l'internationalisation toutes les zones géographiques, à la faveur des évolutions des coûts de production, des coûts commerciaux et de l'essor des économies émergentes. Cela se traduit par un rééquilibrage géographique des échanges, une évolution des routes d'échanges et une nouvelle configuration des forces et des influences économiques et politiques. La mondialisation de l'économie a ainsi sorti l'export de l'exceptionnel et a fait de l'international – avec ses singularités financières, juridiques et managériales – une dimension « normale » de l'activité des entreprises, fussent-elles des TPE, PME ou même des entreprises artisanales. De nouveaux acteurs (start-up, micro entreprises) ont, dès leur création, une logique mondiale. Quant à certaines PME, leur agilité organisationnelle et leur capacité à travailler en mode projet leur permettent de se présenter en concurrents crédibles sur le marché mondial.

Une fragilité des petits exportateurs et des exportateurs récents

Si les PME et les microentreprises représentent la quasi-totalité des exportateurs, elles ne réalisent encore qu'une faible part des exportations et ont des difficultés à pérenniser leurs courants d'affaires, faute souvent d'une vision stratégique et marketing. Les dirigeants doivent de plus en plus s'appuyer sur des données géopolitiques et culturelles actualisées pour se faire une représentation juste des risques, des contraintes et des opportunités des marchés internationaux. Les exportateurs ont aussi à s'adapter à des normes et des environnements juridiques spécifiques, à des cultures différentes et doivent maîtriser des techniques évolutives.

Une complexité réglementaire

Les entreprises opérant à l'international sont confrontées à une prolifération des règles commerciales à l'échelon international (accords multilatéraux, accords bilatéraux, accords aux domaines d'application de plus en plus larges) auxquelles s'ajoute le développement des normes sociales et environnementales, la montée en puissance des exigences de « compliance » ou « conformité », ce qui complexifie les échanges internationaux, alors même que les droits nationaux et le droit européen sont également en évolution et nécessitent une veille juridique.

Un contexte risqué

Les activités de commerce international connaissent un niveau de risque plus important que les opérations domestiques : aux risques de toute activité entrepreneuriale, s'ajoutent des risques liés aux tensions politiques et

géopolitiques, des risques économiques et commerciaux par ailleurs plus difficiles à évaluer et à prévenir.

Un impact renforcé des nouvelles technologies

Les nouvelles technologies permettent la dématérialisation des processus de gestion courants et des relations usuelles avec les partenaires. Ces technologies conduisent à un développement de nouveaux process plus efficaces et rentables (fractionnement de la chaîne de valeur, délocalisation de nombreuses tâches, offre de services ...), tout en renforçant les besoins en interactions humaines surtout dans les situations critiques ou imprévues. La communication numérique et le développement des réseaux sociaux amènent également les entreprises à élargir leurs outils de communication, de prospection et à développer des solutions d'e-commerce.

Les technologies mettent à portée des décideurs les données nécessaires à leurs projets de développement international via les applications de veille et les méga données qui leur fournissent un socle rationnel et documenté utile à la prise de décision.

ACTIVITÉS VISÉES

La gestion et le suivi de la relation commerciale dans un contexte interculturel occupent une place primordiale dans les activités quotidiennes de l'assistant import/export. Il est responsable de l'exécution des contrats d'achat/vente à l'international. Il assure l'interface avec les clients et les fournisseurs, de la cotation ou de l'offre au paiement et la gestion administrative des commandes export et des achats à l'étranger. Il contribue à la gestion des risques de paiement, de change, de transport et de douane ainsi que des réclamations et des litiges. Il participe à la conception de tableaux de bord et en assure la tenue, la diffusion et le suivi.

Sa capacité à communiquer, négocier, traduire les exigences des clients et des fournisseurs en solutions adaptées et organiser les opérations d'import/export, en français et en anglais (le cas échéant dans une autre langue) permet le développement et la pérennisation des courants d'affaires.

Il coordonne également les actions de l'ensemble des acteurs internes/externes impliqués dans les opérations internationales et renforce la qualité des relations avec toutes les parties prenantes.

Il participe à l'élaboration des propositions commerciales, aux actions de promotion et de prospection. Par une activité de veille globale et par une analyse de l'information, il contribue à la préparation des décisions de développement commercial international. Il rend compte régulièrement de ses actions. Par ailleurs, il alerte des difficultés et/ou opportunités repérées et formule des propositions adaptées.

Sa polyvalence lui permet d'exercer dans tout secteur d'activité, tout type d'organisation travaillant avec des clients, des fournisseurs et des partenaires internationaux.

L'ensemble de ses missions s'exerce dans un contexte interculturel multilingue et numérique. Aussi, le titulaire du diplôme fait preuve d'adaptabilité aux interlocuteurs et aux contextes d'exercice, ainsi que d'aisance communicationnelle, écrite, orale, en français, en anglais, voire dans une autre langue.

Dans ce cadre, le titulaire du BTS Commerce international exerce dans les domaines d'activités professionnelles suivants :

- Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel
- Mise en œuvre des opérations internationales
- Participation au développement commercial international

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- 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
- 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
- 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

Blocs de compétences

RNCP35800BC01 — Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel

LISTE DE COMPÉTENCES

Exploiter les données clients/fournisseurs - Collecter les données clients/fournisseurs

- Mettre à jour et enrichir

les données - Exploiter des bases de données

- Partager l'information

commerciale

Gérer la relation commerciale internationale - Assurer la qualité de la relation client/fournisseur/prestataires

- Suivre les règlements
- Proposer une solution adaptée
- Gérer la

relation dans le cadre des réclamations, des litiges et des sinistres

- Évaluer la performance commerciale et financière
- Proposer des mesures correctrices pour améliorer la performance commerciale et financière

Communiquer en français et en anglais dans des

contextes interculturels - Élaborer des messages écrits et oraux intégrant les codes et normes culturelles

- Adapter les outils commerciaux et de communication aux normes culturelles
- Mener des entretiens

commerciaux

- Produire des documents

commerciaux

Assurer la coordination des services - Rendre compte en interne - Assurer des relations de coordination avec les services et entités de l'organisation

Animer un réseau professionnel - Participer à l'animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Scolaires (établissements

publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités).

CCF 1

ou plusieurs situation(s) d'évaluation

à compléter

Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer le CCF pour ce BTS).

CCF 1

ou plusieurs situation(s) d'évaluation

à compléter

Scolaires (établissements

privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités) Au titre de leur expérience professionnelle Enseignement à distance.

Ponctuelle

écrite

et orale

(3H écrit et 45' oral)

à compléter

RNCP35800BC02 — Mettre en œuvre des opérations internationales

LISTE DE COMPÉTENCES

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

Évaluer les conséquences des choix opérés- Vérifier la faisabilité

et la conformité aux conditions commerciales et réglementaires d'une demande d'offre ou d'une commande export ou import

- Proposer des solutions pour pallier les éventuelles difficultés détectées

Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les

litige- Identifier et évaluer les risques

- Comparer les différentes couvertures possibles

- Mettre en œuvre une couverture de risque

- Traiter les sinistres

- Déterminer les éléments d'information à apporter en cas de réclamation ou litige avec un fournisseur ou client

Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire -

Appliquer le processus de gestion de l'opération dans le respect des procédures import/export

- Contrôler les documents émis par les intervenants

- Établir le bilan de la réalisation de l'opération

Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs-

Sélectionner les critères de performance

- Mesurer les performances

- Établir un bilan régulier des performances

Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations - Identifier les axes

d'amélioration potentiels de la gestion des opérations

- Proposer des solutions adaptées afin d'accroître l'efficacité de la gestion des opérations

Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi

de la gestion des opérations- Concevoir des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

- Mettre à jour les tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

- Analyser les tableaux de

bord de suivi de la gestion des opérations

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités).

Ponctuelle Écrite (4h)

à compléter

Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer le CCF pour ce BTS).

Ponctuelle Écrite (4h) à compléter

Scolaires (établissements privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités) Au titre de leur expérience professionnelle Enseignement à distance.

Ponctuelle Écrite (4h)

à compléter

RNCP35800BC03 — Participer au développement commercial international

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise- Identifier les besoins d'informations

- Identifier et évaluer les sources d'information
- Rechercher et sélectionner l'information
- Mettre à disposition l'information en interne
- Enrichir le SIM (système d'information marketing) de l'entreprise

Analyser et synthétiser les informations sur un marché

cible- Analyser les données sur un marché cible et déterminer les principales tendances

- Repérer les opportunités, les contraintes et risques du marché cible
- Synthétiser l'information

Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible

- 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 adaptée

Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entrepris

- Contribuer à l'étude de faisabilité
- Proposer les adaptations de l'offre au marché cible

Participer à la prospection commerciale

- Mobiliser les dispositifs de soutien à la prospection
- Identifier les cibles de prospection
- Mettre en œuvre des actions de prospection
- Évaluer et suivre les actions de prospection

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités).

CCF 1 situation d'évaluation à compléter

Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer le CCF pour ce BTS).

CCF 1 situation d'évaluation à compléter

Scolaires (établissements privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités) Au titre de leur expérience professionnelle Enseignement à distance.

Ponctuelle orale (30')

à compléter

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du BTS Commerce international exerce ses activités au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de prestations de services, principalement des PME. Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du BTS Commerce International accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à contribuer à un projet de développement international. Les appellations les plus courantes des emplois

relevant du champ professionnel du diplôme concerné sont les suivantes :

Dès l'obtention du BTS :

- assistant export
- assistant import-export
- assistant ADV (Administration Des Ventes) export
- assistant import
- gestionnaire import-export
- agent de transit/agent d'exploitation (aérien, maritime, import ou export)
- assistant représentant en douane enregistré
- assistant référent douane, - assistant commerce international.

Avec expérience (et/ou une formation complémentaire) :

- responsable ADV export
- responsable import
- responsable de zone export
- référent douane
- chargé de mission « conformité internationale »
- assistant marketing international
- assistant supply chain / logistique
- acheteur international
- commercial export.

Le métier cœur de cible d'un titulaire du BTS Commerce international est donc le métier d'assistant/gestionnaire import/export.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury, nommé pour chaque session par arrêté du recteur d'académie, est présidé par un enseignant-chercheur ou par un inspecteur d'académie-inspecteur pédagogique régionale de la spécialité du diplôme. Il est composé à parts égales :

- De professeurs de l'enseignement public, représentant la majorité des personnels enseignants, dont un enseignant-

chercheur, et s'il y a lieu, de professeurs de l'enseignement privé sous contrat ou exerçant en centre de formation d'apprentis ou en section d'apprentissage.

- De membres de la profession intéressée par le diplôme, employeurs et salariés.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 403 €
Selon la branche	3 867 € – 7 560 €
Prise en charge	Branches concernées
7 403 €	Valeur par défaut · 180 branches
7 560 €	COPANIEF - Fabricant de sucres, CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes
7 380 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNE-FP Industries céramiques
7 289 €	CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP des jardineries et graineteries
5 850 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE des industries de santé (CPNEIS)
5 400 €	CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
3 867 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire
7 400 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
7 313 €	CPNEF de la Publicité
7 306 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 200 €	CPNE chimie
7 172 €	CPNE des Vins et Spiritueux
6 998 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 840 €	CPNEF de l'audiovisuel
6 480 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 300 €	CPNEFP du Transport Maritime
6 237 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
6 120 €	CPNE Banque

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2026
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4934

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35800/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	127
Montant total engagé	241 196 €
Coût moyen par dossier	1 899 €
Durée moyenne	647 h
Période	09/2022 – 08/2026
France compétences	89 %
Reste à charge titulaire	7 %
France Travail	4 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
OPCO	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.