

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
COMMERCE INTERNATIONAL**

ANNEXE 1

Date	Horaires Métropole	Horaires Antilles - Guyane	Horaires Réunion	Horaires Mayotte	Horaires Polynésie française
Vendredi 12 mai 2023					
E5 Mise en œuvre des opérations de commerce international	14h à 18h (2)	8h à 12h (2)	16h à 20h (2)	15h à 19h (2)	6h00-10h00
Lundi 15 mai 2023					
E3 Culture économique juridique et managériale	14h à 18h (1)	8h à 12h	16h à 20h	15h à 19h	8h30 – 12h30 Sujet spécifique
Mardi 16 mai 2023					
E1 Culture générale et expression	14h à 18h (1)	10h à 14h	16h à 20h (1)	15h à 19h (1)	13h00-17h00 Sujet spécifique
Mercredi 17 mai 2023					
E4 * Relation commerciale interculturelle (en anglais et en français)	9h30 à 12h30 (2)	6h00 à 9h00 (2)	11h30 à 14h30 (2)	10h30 à 13h30 (2)	-
E2 Langue vivante 2	14h à 17h (2)	10h à 13h (2)	16h à 19h (2)	15h à 18h (2)	5h00-8h00

*Concernent les candidats des établissements non habilités au CCF

(1) Mise en loge en métropole, à la Réunion et à Mayotte : 2 h de mise en loge, aucune sortie des salles d'examen n'est autorisée avant la fin de la 2ème heure de composition

(2) Les candidats ne devront pas sortir avant la fin de l'épreuve

Important : pas d'épreuve les jours suivants :

- Abolition de l'esclavage en **Martinique** le 22 mai, à la **Guadeloupe** le 27 mai, en **Guyane** le 10 juin, à **Mayotte** 27 avril
- **Jours fériés** : 26 mai (Ascension), 27 mai (« pont »), 6 juin (Lundi de Pentecôte) ;
- **Fêtes juives** : 25 et 26 mai

LES DATES RELATIVES AUX ÉPREUVES ORALES, AUX CORRECTIONS ET AUX JURYS D'ADMISSION SERONT FIXÉES PAR MESDAMES LES RECTRICES ET MESSIEURS LES RECTEURS

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
COMMERCE INTERNATIONAL**

**ANNEXE 2
Session 2023**

REGROUPEMENTS INTERACADÉMIQUES

Académies autonomes et pilotes	Académies rattachées
Aix - Marseille	Corse
Amiens	
Besançon	
Bordeaux	Limoges
Dijon	
Grenoble	Polynésie française (autonomie partielle) Nouvelle Calédonie Clermont Ferrand
Guyane	Guadeloupe Martinique
La Réunion	Mayotte
Lille	
Lyon	
Montpellier	
Nancy - Metz	
Nantes	
Nice	
Orléans - Tours	
Poitiers	
Reims	
Rennes	
Rouen	Caen
SIEC	
Strasbourg	
Toulouse	

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR COMMERCE INTERNATIONAL
Session 2023
ANNEXE 3 LIVRET SCOLAIRE

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR COMMERCE INTERNATIONAL		SESSION 2023		NOM en majuscules : Prénom : Date de naissance N° d'INSEE :		Cachet de l'établissement	
MATIÈRES ENSEIGNÉES dans l'ordre où elles figurent dans le règlement d'examen		CLASSE DE (2) :					
1 ^{er} sem.	2 ^e sem.	moyenne	1 ^{er} sem.	2 ^e sem.	moyenne		
						CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	
						LANGUE VIVANTE 2	
						CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE	
						RELATION COMMERCIALE INTERCULTURELLE EN ANGLAIS ET EN FRANÇAIS	
						MISE EN ŒUVRE DES OPÉRATIONS INTERNATIONALES	
						DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL	
						LANGUE VIVANTE 3	
						VALORISATION DE L'ANNÉE DE CÉSURE	

(3) Très favorable – Favorable – Doit faire ses preuves

(2) année de l'examen

(1) année antérieure à celle de l'examen

AVIS (3) DU CONSEIL DE CLASSE ET OBSERVATIONS ÉVENTUELLES		RESULTAT DE LA SECTION LES 5 DERNIÈRES ANNÉES		Date et signature du candidat et remarques éventuelles	
		Années	Présentés	Reçus	%

COTATION DE LA CLASSE				Effectif total
Répartition en %	AVIS		Doit faire ses preuves	
	Très favorable	Favorable		

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SESSION 20...

CERTIFICAT DE STAGE

PREMIÈRE ANNÉE

DEUXIÈME ANNÉE

NOM du.de la CANDIDAT.E :

PRÉNOMS :

Né(e) le **à**

A SUIVI UN STAGE CONFORMÉMENT AUX DISPOSITIONS EN VIGUEUR

[DÉCRET n°2014-1420 du 27 novembre 2014](#)

Du **au**

Soit (durée en semaines) : **semaines**

Dans l'entreprise (nom, adresse, n° de téléphone) :

Activité de l'entreprise :

Récapitulatif détaillé des activités menées par le.la stagiaire :

.....
.....
.....
.....
.....

Date :

Nom, prénom du directeur (ou de son représentant)

Signature (obligatoire)

Cachet de l'entreprise
(obligatoire)

BTS COMMERCE INTERNATIONAL **SESSION 2023**
Épreuve E6 DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL
 Forme Ponctuelle

Situation professionnelle n°...

A remplir par le candidat – 2 pages maximum

<p style="text-align: center;">CANDIDAT</p> <p>NOM : Prénom : Matricule :</p>	<p>Situation professionnelle :</p> <p><input type="checkbox"/> Vécue en entreprise :</p> <p><input type="checkbox"/> Réalisée en formation :</p> <p>Date de réalisation :</p>										
<p>INTITULÉ DE LA SITUATION : (NB : chaque situation présentée couvre plusieurs activités permettant d'évaluer les compétences visées)</p>											
<p>CONTEXTE PRÉSENTÉ : (NB : période, lieu, entreprise, secteur d'activité, diagnostic...)</p>											
<p>OBJECTIFS FIXÉS : (NB : objectifs, missions, méthodologies...)</p>											
<p>ACTIVITÉS MENÉES : (NB : démarches, résultats, bilans, préconisations ...)</p>											
<p>RESSOURCES ET OUTILS NUMÉRIQUES MOBILISÉS : (NB : logiciels, sites web, médias, outils de veille, outils collaboratifs, réseaux sociaux, forums, blogs, ...)</p>											
<p>COMPÉTENCES MISES EN ŒUVRE : (NB : chaque situation présentée couvre tout ou partie des compétences visées)</p>											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Réalisation d'une veille sur l'environnement global de l'entreprise</td> <td style="width: 50px;"></td> </tr> <tr> <td>Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Participer à la prospection commerciale</td> <td></td> </tr> </table>		Réalisation d'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	
Réalisation d'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											