

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CAFA FORMATION BDX  
Thomas PORTIER  
05.57.87.64.92  
cafa@cafa-formations.com

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Dossier  
Entretien

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

## Conditions d'accès :

Dossier + entretien

## Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

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.

## Contenu et modalités d'organisation

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

...  
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

**BTS commerce international - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)**

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00372327	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	