

# Après LE BTS

## COMMERCE INTERNATIONAL

A l'issue de la formation, nos diplômés occupent des postes tels qu'assistant import-export, assistant référent douane ou encore agent d'exploitation (aérien ou maritime)

### La poursuite d'études...

Cette formation permet de réussir une poursuite d'études (initiale ou en alternance)

- Licences professionnelles ;
- Ecoles de commerce et de management ;
- Universités (I.A.E., I.U.P., L.E.A.)

### Pour postuler :

Conditions exigées :

- Deux langues vivantes obligatoires : LVA (anglais) et LVB (espagnol ou allemand)
- Accessible sur dossier à tout titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel.

Candidature à saisir sur [parcoursup](https://parcoursup.fr)



**JOURNÉE PORTES  
OUVERTES**

**Samedi 7 février 2026**



**PRÊT À DÉPLOYER  
TES AILES ?**

**nous  
contacter**

 Tél : 0262 94 79 20

3, allée des Etudiants BP  
40037  
97491 Sainte-Clotilde Cedex



<https://etab.ac-reunion.fr/lyc-leconte-de-lisle/>

mèl : [ce.9740001h@ac-reunion.fr](mailto:ce.9740001h@ac-reunion.fr)



# BTS

## COMMERCE INTERNATIONAL

*“ Une ouverture sur le monde ”*



# L'ENSEIGNEMENT AU LYCEE

## > Un enseignement général

- \* Culture générale et expression
- \* Langues vivantes étrangères :
  - anglais,
  - Allemand ou espagnol
- \* Culture Economique, Juridique et Managérial

## > et professionnel

- \* Relation Commerciale Interculturelle en anglais et français
- \* Mise en Oeuvre des opérations internationales
- \* Développement Commercial International

*Vous avez des capacités d'analyse et d'organisation, vous aimez communiquer en langues étrangères et prendre des initiatives, ce BTS est adapté à votre profil !*

# LA FORMATION EN ENTREPRISE

## Les stages et missions

Dans le cadre de cette formation, il est prévu des stages obligatoires et des missions export pour le compte d'entreprises locales.

Un stage dans une entreprise locale d'une durée de 5 semaines minimum, ainsi qu'un stage à l'international de 10 semaines en fin de première année, contribuent à la formation professionnelle des étudiants.

Les activités réalisées lors de ces stages et de ces missions export :

- Prospection et suivi de clientèle (Phoning, mailing, manifestations commerciales, salons...)
- Etudes de marché à l'export
- Réalisation d'un diagnostic export
- Gestion des dossiers import/export, choix en matière de logistique

## Quelques Partenaires



## CAP SUR L'INTERNATIONAL



**DÉVELOPPEZ**  
**Votre ouverture**  
**sur le monde**



**INTÉGREZ**  
**Les techniques**  
**du commerce international**



**ACCOMPAGNEZ**  
**Le développement à**  
**l'international des entreprises**



**MAÎTRISEZ**  
**Les langues étrangères**  
**et les outils de**  
**communication**

