



Coup de projecteur sur ...

LYCÉE LECONTE DE LISLE

QUAND LES STAGIAIRES DEVIENNENT AMBASSADEURS DE LA RÉUNION

Angleterre, Allemagne, Espagne, Dubaï, Chine, Australie, Nouvelle-Zélande, Mexique, Maurice, autant de destinations pour les 32 étudiants de la promotion 2012/2014 de BTS Commerce international du lycée Leconte de Lisle. A la clé, une possibilité immédiate de création d'entreprise.

Hervé FLAMENT

«AN UNFORGETTABLE EXPERIENCE» by Pauline FIGUIN



It was an unforgettable experience for me. I was really immersed in the world of business, of work, with big responsibilities that made me very quickly aware that we have no room for error. My job in EXPATREE in Shanghai taught me how to handle it alone, with what the boss gave me. I had also to be careful with the language, with what I wrote on the site. Thanks to this internship, I could improve my English and reach out to others. The atmosphere in the company was very friendly.

Une formation de référence

Avec 100% de réussite au cours de ces deux dernières années, la section BTS CI (Commerce International) du Lycée Leconte de Lisle, seul établissement public à délivrer cette formation, s'est imposée en quelques années, comme une référence au niveau national.

En effet, depuis 6 ans, l'équipe pédagogique a mis volontairement l'accent sur la réalisation, par les étudiants, et tout au long de leurs deux années de formation, de véritables missions Export pour des entreprises réunionnaises, les amenant à se comporter en véritables jeunes «VIE» (Volontaire International en Entreprise).

Exigeante et particulièrement motivante, cette démarche pédagogique est également innovante de par son caractère systématique et par la densité des travaux réalisés au cours de la mission, lesquels provoquent régulièrement la surprise et l'admiration des organismes internationaux rencontrés à l'étranger, ainsi que des professionnels visités.

Multiplécité des secteurs d'activité

Ils et elles ont effectué leurs stages de 10 semaines de début mai à mi-juillet dans des entreprises situées sur différents secteurs d'activité : textile, TIC, développement durable, marketing, agro-alimentaire, événementiel, automobile, tourisme, industrie, conseils aux entreprises, logistique, BTP,...

Au sein de ces entreprises, les étudiants ont réalisé des tâches variées liées au service commercial, et notamment de la prospection, contribuant ainsi fortement à leur formation professionnelle.

Mission EXPORT

En accord avec les entreprises d'accueil, les étudiants sont chargés d'une mission Export pour le compte d'une entreprise réunionnaise, intéressée par un marché potentiel dans leurs pays respectifs.

Une journée par semaine est donc consacrée, durant ces 10 semaines à l'étranger, à la réalisation sur place de la mission Export, sachant que cette dernière est préparée 8 mois en amont par les étudiants, en liaison étroite et permanente avec l'entreprise commanditaire de la mission et le CLUB EXPORT RÉUNION Océan Indien.

Se déroulant sur les 2 années de formation de BTS CI, les missions Export 2012/2014 concernent les entreprises GEOCOM (SMS

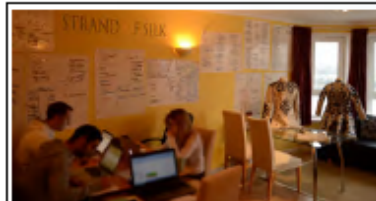
info santé), ENOVAPARK (vélos électriques), VGB (cosmétiques bio), ROYAL BOURBON INDUSTRIE (conserves agro-alimentaire), SNAF/ASIA FOOD (bouchons), VANILLE ROULOF (vanille), STOP HUMIDITE (BTP), ECOSYSTEM (nettoyants bio), MASCARIN (chocolat).

Ces missions ont permis aux étudiants de rencontrer et d'administrer des questionnaires aux organismes implantés à l'étranger (UBIFRANCE, CCI, CCEF, MAIRIES,...), à des importateurs/distributeurs (plusieurs relations d'affaires initiées et concrétisées entre ces importateurs et les entreprises commanditaires), des partenaires potentiels et des clients finaux.



la promotion BTS CI 2012/2014

A leur retour, les étudiant(e)s ont réalisé un suivi de leurs stages et de leurs missions Export, lesquelles se poursuivent en seconde année de BTS, par la réalisation de cotations (en liaison avec leur stage "transitaire") ainsi que de négociations en langue étrangère, tous ces travaux faisant bien entendu l'objet de dossiers et de soutenances orales systématiques devant des professionnels, et comptant pour l'obtention du BTS CI.



MY INTERNSHIP IN STRAND OF SILK by Cécile MOUTIAMA

I went to London and I worked with an e-commerce company specialized in Indian Fashion for 10 weeks. Strand Of Silk sales Indian bridal clothes, and also proposes some Indian standard collections.

I studied the competitors' offer, and tried to get information about the sector in order to write articles. I also tried to improve the impact of the brand on social media. I optimized the delivery process and calculation for the price of the items in every country. I also analyzed statistics to improve our offer compared to demand.

Thanks to this work placement, I had the opportunity to improve my language level and I really enjoyed integrating a professional work environment.

Pour aller plus loin : BTS CI : référentiel commun européen
la page BTS CI du site de l'établissement