



laSalle

**ECOLE DE MANAGEMENT ET
DE COMMERCE INTERNATIONAL**

_emci



École



Entreprise

**“ Des entreprises partenaires
pour concrétiser nos projets
et former vos futurs
collaborateurs ”**



La Salle EMCI Saint-Étienne - Lyon

campus
La Salle★

BÉNÉFICIEZ DE L'EXPERTISE DE NOS ÉTUDIANTS RECRUTEZ DU PERSONNEL...

Nous mettons à votre disposition les compétences à l'international de nos étudiants de différents niveaux pour vos besoins ponctuels :

- **BTS Commerce International 1^{ère} année**
Études et Prospection des marchés étrangers
Stage de prospection export de 4 semaines (février)
+ éventuelles participations à des salons (au cours du cycle BTS)
- **BTS Commerce International 2^{ème} année**
Gestion des opérations d'import-export
Stage de prospection export de 4 semaines (février)
- **BACHELOR Responsable de Zone Import-Export**
Missions import et/ou export
Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage de 12 mois
ou stage alterné de 24 semaines maximum
- **M1 - M2 Manager du Développement International**
Gestion de projet(s) à l'international
Contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage
de 12 mois ou 24 mois ou stage alterné de 24 semaines
maximum par an

BAC + 1

BAC + 2

BAC + 3

BAC + 4/5



BTS

BACHELOR

CYCLE
MASTER

BTS CI COMMERCE INTERNATIONAL

DIPLÔME NATIONAL À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN

En 2 ans – en formation initiale

> Stage de 1^{ère} année > 3 à 4 semaines > Prospection export :

- Préparer un **voyage de prospection**.
- **Prospecter des marchés** : recherche de clients par publipostage, téléphone, contacts de prospects, missions diverses à l'étranger....
- Préparer, participer et effectuer le suivi de manifestations commerciales (foires, salons).
- Négocier des éléments de commande.

> Stage à l'étranger > 6 à 8 semaines



> Stage de 2^{ème} année > 4 semaines > Gestion des opérations d'import-export :

- Participer aux différentes **tâches de l'administration des ventes** (ou des achats): envoi des offres, réception des commandes, traitement des commandes.
- Gérer la **logistique transport** : choix du mode de transport et étude de ses incidences, cotations selon les différents incoterms...
- Réaliser les **opérations de dédouanement**
- Participer à la mise en œuvre des **instruments et techniques de paiement**.
- Effectuer le suivi des crédits **documentaires**.
- Contribuer à l'élaboration des différents **documents import ou export**.

Rythme de la formation

| Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin | Juil. | Août |
|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|------|-------|------|
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |

■ Entreprise ■ Formation

BTS

BACHELOR

CYCLE
MASTER

BACHELOR RESPONSABLE DE ZONE IMPORT EXPORT

TITRE RNCP, NIVEAU II, CEC 6

Année en alternance formation/entreprise, en contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou en stage alterné

> Missions en entreprise :

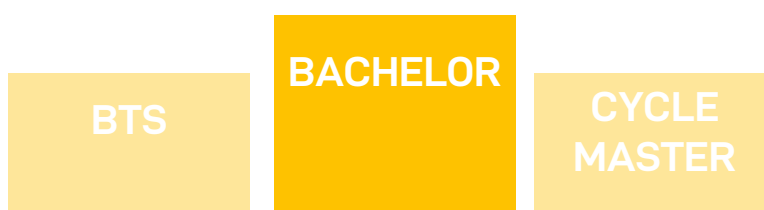
- Étudier et prospecter de **nouveaux marchés** (export ou sourcing).
- Prendre **en charge une zone export ou import** sur le plan commercial et/ou sur le plan administratif.
- Participer au **lancement d'un nouveau produit** sur un ou plusieurs marchés étrangers.
- Préparer, participer et effectuer une ou plusieurs **manifestations commerciales** (foires, salons).
- Participer à la **mise en place d'une structure export ou import** au sein de l'entreprise d'accueil.
- Revoir la **politique de communication** de l'entreprise : plaquette, site internet...
- Revoir la **logistique** : choix des transporteurs, des régimes douaniers...
- Gérer les **appels d'offre**.
- Participer aux **actions de marketing** à l'international.
- Participer à **l'élaboration d'un business plan**.



Rythme de l'alternance

| Sept N | Oct N | Nov N | Déc N | Janv. N+1 | Fév. N+1 | Mars N+1 | Avril N+1 | Mai N+1 | Juin N+1 | Juil. N+1 | Août N+1 |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation |
| Entreprise | Entreprise | Entreprise | Entreprise | Entreprise | Entreprise | Entreprise | Entreprise | Entreprise | Entreprise | Entreprise | Entreprise |
| Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation | Formation |

Entreprise
 Formation



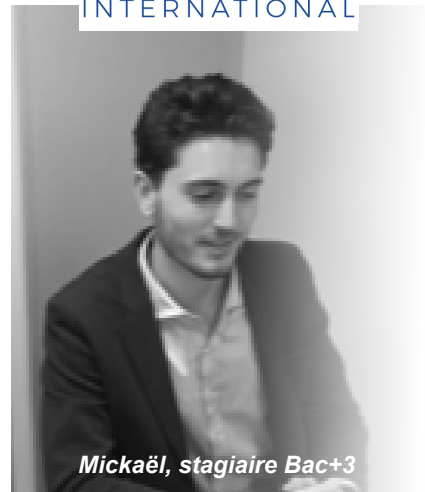
BACHELOR RESPONSABLE DE ZONE IMPORT EXPORT

TÉMOIGNAGES D'ENTREPRISES

“ Nous collaborons avec La Salle EMCI depuis de nombreuses années et recevons donc régulièrement des étudiants en alternance. Ces derniers ont toujours été efficaces pour les missions que nous leur avons confiées. Ils savent faire preuve à la fois de professionnalisme, d’humilité et de savoir être, ce qui est particulièrement agréable dans une PME comme la nôtre . Le rythme de leur alternance est parfaitement adapté à nos métiers. ”

JEAN-NOEL GARCIN,
Directeur du Développement – Advice International.

ADVICE
INTERNATIONAL



Mickaël, stagiaire Bac+3

CLEXTRAL



Chloé, alternante Bac+3

“ Dans le cadre de son développement, Clextral fait appel à des étudiants en Bachelor pour leur proposer une alternance en administration des ventes internationales. L’alternance permet un suivi de projets plus pertinent et un investissement personnel plus soutenu. Nous reconnaissons une vraie plus-value pour l’étudiant comme pour l’entreprise. C’est un accélérateur d’apprentissage pour ces élèves qui, par leur qualification, nous apportent un regard nouveau sur le travail en entreprise et impulsent un nouveau dynamisme dans les équipes. ”

SANDRINE JACQUET, Inside Sales Manager - Clextral.

“ Notre entreprise travaille depuis quelques années avec La Salle - EMCI et nous sommes très satisfaits de nos alternants qui ont toujours été très impliqués et motivés, et qui ont envie de réussir. Leur niveau scolaire leur permet d’appréhender les enjeux stratégiques et opérationnels de l’entreprise. La formation en alternance apporte la possibilité aux jeunes d’être force de proposition et aux entreprises de se développer, grâce à des idées innovantes. Merci La Salle - EMCI de nous compter parmi vos partenaires et de nous faire confiance pour la formation de vos jeunes alternants. ”

LAETITIA FELIX, Service Comptabilité et Administration - Interhydro.

**interhydro**



Pierre, alternant Bac+5

CYCLE MASTER

MANAGER DU DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

TITRE RNCP, NIVEAU II, CEC 7

Année en alternance formation/entreprise, en contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou en stage alterné

> Missions en entreprise :

L'objectif du cycle master est de préparer les étudiants à occuper des postes à responsabilité (responsables fonctionnels, cadres, dirigeants d'entreprise) dans les grandes fonctions de management liées à l'International (Audit/Contrôle, Gestion des Ressources Humaines, Marketing, Finance) dans tout type d'organisation (secteurs privé et public, PME, multinationales, ...).

- Mettre ses connaissances linguistiques et culturelles au service des objectifs stratégiques de votre entreprise afin de favoriser son **développement international**.
- Négocier dans un contexte professionnel interculturel afin de **développer les échanges import et/ou export**.
- Analyser les difficultés de ses interlocuteurs pour proposer des solutions pratiques pour **gérer des situations litigieuses**.
- Rédiger des contrats, des supports de communication interne et externe, des supports pour les **démarches marketing ou qualité**.
- Respecter et mettre en place les **impératifs logistiques**.
- Discerner quelles **techniques de management** appliquer selon les contextes stratégiques, culturels et humains visés
- Analyser les résultats d'une entreprise sur un marché, **détecter les potentialités et risques de son expansion à l'international** et identifier à quels instruments commerciaux, juridiques et comptables recourir.



La formation comprend un module important de gestion de projet, indispensable à tout travail de manager.

Remarque : les étudiants de M1 en mobilité internationale peuvent être amenés à réaliser un stage de 4 à 6 mois à l'étranger.

Rythme de l'alternance

| Sept N | Oct N | Nov N | Déc N | Janv. N+1 | Fév. N+1 | Mars N+1 | Avril N+1 | Mai N+1 | Juin N+1 | Juil. N+1 | Août N+1 | Sept N+1 | Oct N+1 | Nov N+1 | Déc N+1 | Janv N+2 | Fév N+2 | Mars N+2 | Avril N+2 | Mai N+2 | Juin N+2 | Juil N+2 | Août N+2 |
|--------|-------|-------|-------|-----------|----------|----------|-----------|---------|----------|-----------|----------|----------|---------|---------|---------|----------|---------|----------|-----------|---------|----------|----------|----------|
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

■ Entreprise ■ Formation

BTS

BACHELOR

CYCLE
MASTER

CYCLE MASTER MANAGER DU DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

TÉMOIGNAGES D'ANCIENS D'ÉTUDIANTS



Témoignage, Milena promo 2019

" Pendant ma deuxième année de BTS Commerce International réalisé en alternance au Lycée la Matinière Duchère de Lyon, j'ai eu la chance de rencontrer et travailler avec des étudiants étant respectivement en Bachelor Responsable de zone Import-Export et en M2 Manager du Développement International de la Salle EMCI. C'est donc tout naturellement que je suis allée aux portes ouvertes de l'école pour intégrer le Bachelor. Une fois admise, quelle aventure ! Ma vie se rythmait entre des cours très intéressants, des rencontres avec des professionnels aux histoires et anecdotes étonnantes et les semaines d'alternance en entreprise. Mon bachelor en poche, inscription en M1 ERASMUS+, avec une mobilité Etudes en l'Autriche au semestre 1 et une mobilité stage en Allemagne au semestre 2. Pour cette année à l'étranger, l'école propose un grand nombre de destinations et nous pouvons choisir différentes options. J'ai beaucoup appris pendant cette année : les langues, la culture, la richesse des rencontres et les voyages vers de nouveaux pays. Parce que l'international c'est cela : l'amour du voyage, l'ouverture d'esprit et les cultures à découvrir ! Et enfin, le M2, dernière année d'études, est à nouveau en alternance. Encore une fois, une année riche en apprentissage, tant du côté de la formation que du côté de l'entreprise. Je conseille vraiment ce parcours qui nous permet d'acquérir de l'expérience et de mettre en pratique les compétences acquises ! A l'issue de mes années de formation, j'ai été embauchée au service marketing de l'entreprise qui m'a accueillie en M2 et j'en suis ravie !

Témoignage, Laurine promo 2018

"EMCI, c'est l'école qui m'a permis d'atteindre mes objectifs ! Bac Economique et Social en poche, 18 ans, j'intègre le cursus commerce international de La Salle EMCI pour ma poursuite de scolarité. En réalité, bien plus qu'une poursuite de scolarité, l'état d'esprit exigeant, professionnel et ambitieux d'EMCI m'a rapidement attrapée pour ne plus jamais me quitter. En BTS CI, j'ai appris les bases du commerce international tout en mettant un premier pied en entreprise grâce à des stages en France et en Espagne. Puis j'ai adoré l'année de Bachelor en alternance qui m'a permis de mêler expérience professionnelle et compétences managériales et entrepreneuriales (entre autres), solides grâce aux intervenants investis et de qualité. La 1ère année du cycle Master entièrement à l'étranger m'a considérablement fait grandir, tant au niveau professionnel que personnel. En effet, avec un semestre à l'université à Toronto au Canada et un semestre à l'université à Santiago au Chili, je ne pouvais que m'épanouir et je suis revenue en France déterminée plus que jamais à réussir ! Le M2, année à nouveau en alternance, a parfaitement complété mon cursus : une équipe et non des camarades de classe, des coachs plutôt que des intervenants, le mémoire dans toutes les têtes, l'ouverture d'esprit et le management de projet de rigueur. Aujourd'hui, 24 ans, je suis Responsable Commerciale à l'international dans le secteur de la métallurgie depuis 1 an dans l'entreprise de mon alternance de M2 et je mets quotidiennement en application les outils que La Salle EMCI m'a donnés pendant 5 ans. Oui il faut le dire, je suis fière de mon école et bel et bien ravie de ma formation !"



Témoignage, Sylvain promo 2016

"Mon histoire avec La Salle EMCI a commencé en septembre 2011. Après un BTS Commerce International enrichi par trois stages dont un à l'étranger, j'ai poursuivi mon parcours avec un Bachelor Responsable de Zone Import-Export, comprenant un stage de 6 mois que j'ai réalisé dans une PME internationale. Fort de cette expérience professionnelle, j'ai ensuite continué mes études dans le même établissement en cycle Master « Manager du Développement International », avec l'année M1 passée au sein d'un campus américain, puis une année en alternance dans la même PME que celle de mon Bachelor. En septembre 2016, après 5 années d'études au sein de La Salle EMCI, je recevais mon titre de Manager du développement international ainsi qu'une proposition d'embauche en CDI en tant que Responsable de Zone Export encore une fois dans cette même PME. Trois ans plus tard, mes responsabilités ont évolué et je viens d'intégrer un poste d'Ingénieur Commercial Export dans une ETI ligérienne. Ce que je retiens de mon parcours à La Salle EMCI ? une formation professionnalisante, avec des intervenants spécialistes dans leur domaine et une expérience à l'étranger à haute valeur ajoutée, qui favorise l'accès à l'emploi dès la fin des études."


COLLABOREZ AVEC NOUS ...



- **ASSISTEZ À NOS JURYS DE CCF**
en prospection, étude et veille de marchés étrangers, gestion des opérations d'import-export...
- **ANIMEZ EN LANGUE ÉTRANGÈRE**
une conférence thématique liée à vos activité/expertise/ connaissances spécifiques.
- **PARTICIPEZ À NOTRE CONSEIL DE PERFECTIONNEMENT**
composé de professionnels exerçant dans le domaine du commerce international.
Il se réunit 2 à 3 fois par an et a pour objectifs de :
 - Suivre l'**adaptation des formations** aux attentes et évolutions du monde professionnel et plus particulièrement des métiers visés.
 - Suivre l'**évolution des formations dispensées** : profil des étudiants, évolution de la maquette pédagogique, intégration dans la vie active des étudiants...
 - **Faciliter le suivi des diplômés** en terme de réussite et d'insertion professionnelle.
 - **Apporter régulièrement des témoignages** sur la prospective de différents secteurs d'activité.

- **PUBLIEZ VOS OFFRES D'EMPLOI**

Sur notre site Internet : www.lasalle-emci.com

Notre page  [EMCI-reseau-La-Salle](#) et auprès de notre réseau d'anciens étudiants.



ILS NOUS FONT CONFIANCE DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES DÉJÀ ...



Global Transport and Logistics



FORMEZ VOS COLLABORATEURS

| Février | Mars | Avril | Mai |
|---------|------|-------|--------|
| | 1H30 | 1H30 | 1h30 |
| | | | |
| 1H30 | 1H30 | 1H30 | 1H30 |
| | | | |
| 1H30 | 1H30 | 1H30 | 1H30 |
| | | | |
| 1H30 | 1H30 | 1H30 | EXAMEN |
| | | | |
| | | | |

- **DES FORMATIONS SPÉCIFIQUES EN LANGUES ÉTRANGÈRES pour attester du niveau de langue de vos collaborateurs**
- En Formation au TOEIC délivré par ETS Global, certification de référence pour évaluer les compétences en anglais en entreprise.
- Formation au DELE délivré par l'Institut Cervantès, certifiant un niveau de compétences et de maîtrise en espagnol.
- Formation au WIDAF délivré par la Chambre franco-allemande de commerce et d'industrie, test de référence d'allemand professionnel.



- **UN ACCOMPAGNEMENT À LA VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) pour l'obtention du titre Responsable de Zone Import-Export (Niveau II, Bac+3) et du titre Manager du Développement International (Niveau I, Bac+5)**



Qu'est-ce qu'une VAE ?

La Validation des Acquis de l'Expérience permet de transformer de l'expérience acquise dans le cadre d'une activité salariée, non salariée ou bénévole, en diplôme, titre ou certification reconnus.

La VAE est une démarche permettant de valider ses acquis et compétences professionnelles.



Pour qui ?

Toute personne justifiant d'une année d'activité, continue ou non, à temps partiel ou à temps plein, sous un ou plusieurs statuts (salariés, travailleurs indépendants, bénévoles, Demandeurs d'emploi, etc.). Aucune limite d'âge, aucune condition de diplôme ou de niveau scolaire requis.

DEVENEZ PARTENAIRE DE L'ensemble scolaire La Salle Saint-Étienne

• TAXE D'APPRENTISSAGE

Le complément indispensable de financement de nos investissements !

En tant qu'entreprise, vous pouvez nous verser tout ou partie de votre Taxe d'Apprentissage. Ainsi, en nous aidant à financer nos investissements, vous participez à la formation de vos futurs collaborateurs !



• MÉCÉNAT D'ENTREPRISE

Participez à la réalisation de nos grands projets !

En tant qu'entreprise, vous pouvez verser un don en faveur de l'un de nos projets et vous pourrez ainsi bénéficier d'une réduction fiscale avantageuse.



• PUBLICITÉ DANS NOTRE PLAQUETTE

Aidez-nous à financer notre plaquette de présentation !

En tant qu'entrepreneur, vous pouvez devenir annonceur en faisant paraître un encart publicitaire dans notre plaquette. Ainsi, en participant à la réalisation d'un outil de communication incontournable pour nous, vous ferez parler de vous !





Arlette LEBOURG

Directrice La Salle EMCI - Formations tertiaires
a.lebourg@lasalle42.fr

Jeanne SHARKEY

Responsable BTS Commerce International
j.sharkey@lasalle42.fr

Caroline JOUVENEL

Responsable Bachelor Responsable de Zone Import Export
c.jouvenel@lasalle42.fr

Brigitte PLANÇON

Responsable cycle Master Manager du Développement International
b.plancon@lasalle42.fr

Catherine LUTZ

Chargée des relations d'entreprises
c.lutz@lasalle42.fr

Florence GALLEGO-HISS

International Relations Manager
f.gallegohiss@lasalle42.fr

Sandrine HAVERBEKE

Assistante département Commerce International
s.haverbeke@lasalle42.fr

La Salle EMCI Saint-Étienne
10, rue Franklin - 42000 Saint-Étienne

La Salle EMCI Lyon
24 Montée Saint-Barthélémy - 69005 Lyon

+ 33 4 77 43 54 30 / contact.emci@lasalle42.fr - www.lasalle-emci.com

 [EMCI-reseau-La-Salle](#)