**BTS COMMERCE INTERNATIONAL**
**SÉMINAIRE NATIONAL**

# L'ANGLAIS DANS LE BLOC RCI

Bernadette SHUTE, IA-IPR Langues Vivantes, Anglais, Académie d'Amiens

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
*Liberté*
*Égalité*
*Fraternité*

1

## SOMMAIRE

***L'ANGLAIS ET LE BLOC RCI***

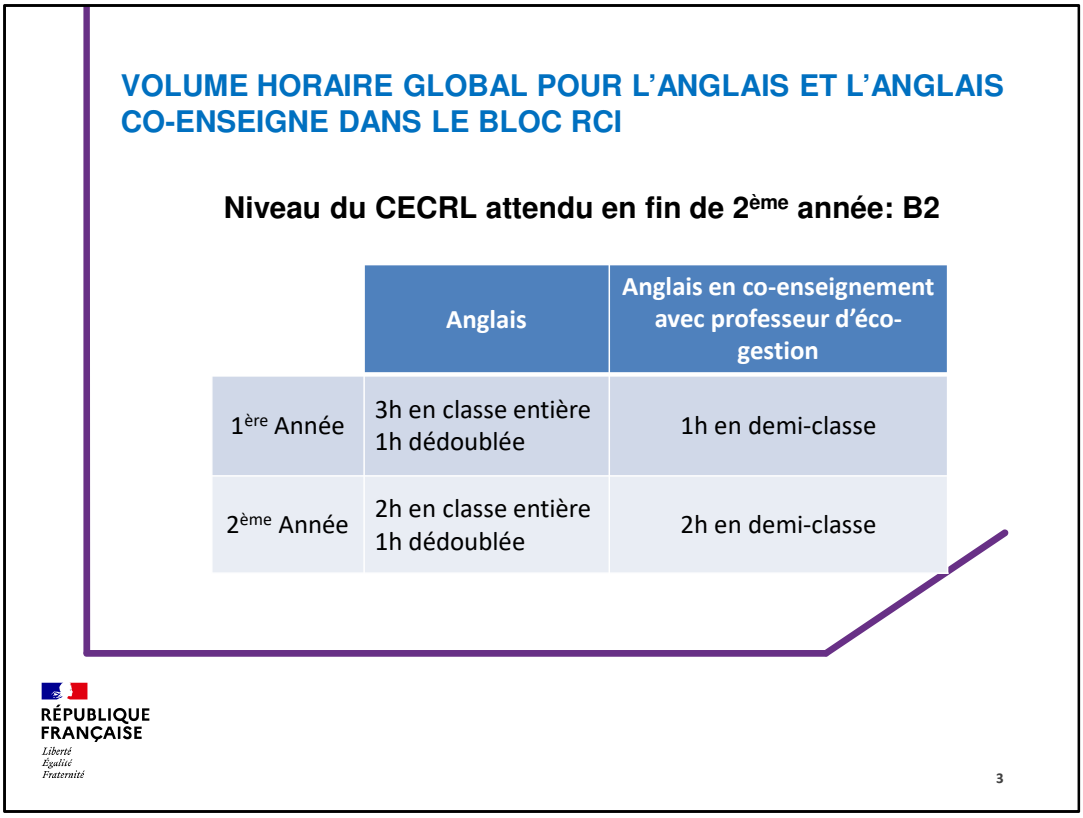
- Volume horaire de l'anglais
- La place de l'anglais dans le bloc RCI
- Quelques exemples de situations

***LE COURS D'ANGLAIS***

- Objectifs
- Thématiques emblématiques

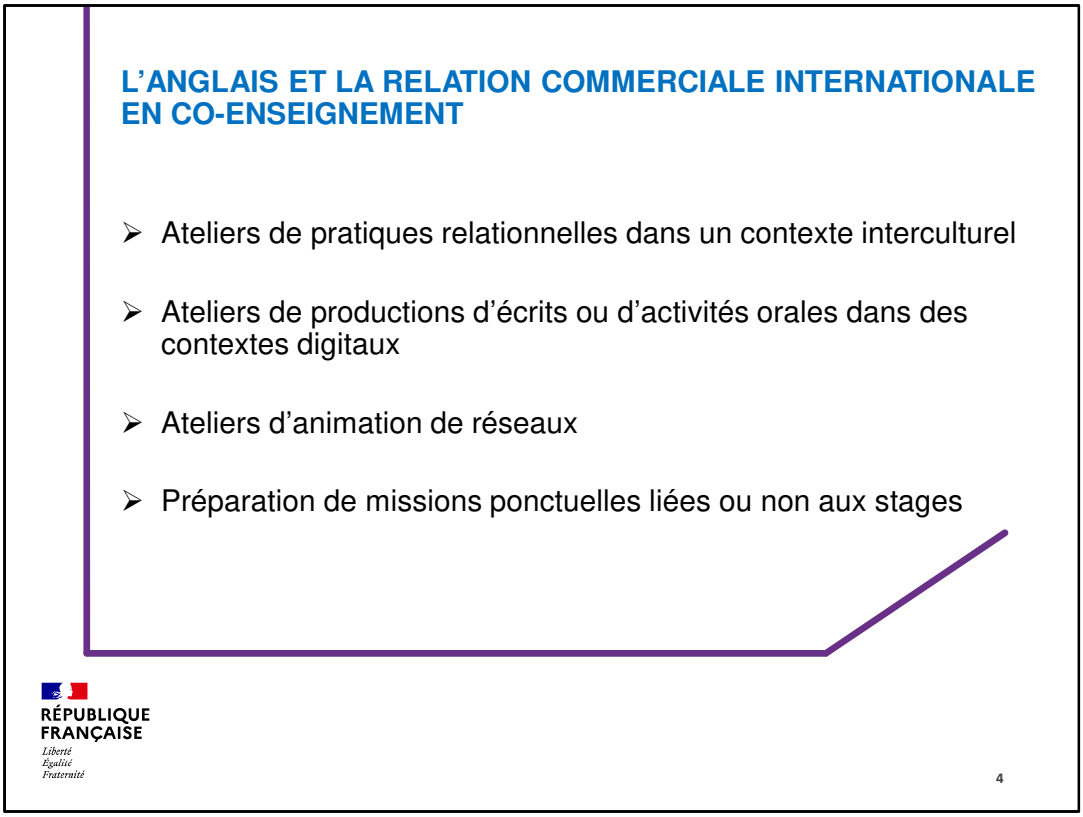
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
*Liberté*
*Égalité*
*Fraternité*

2

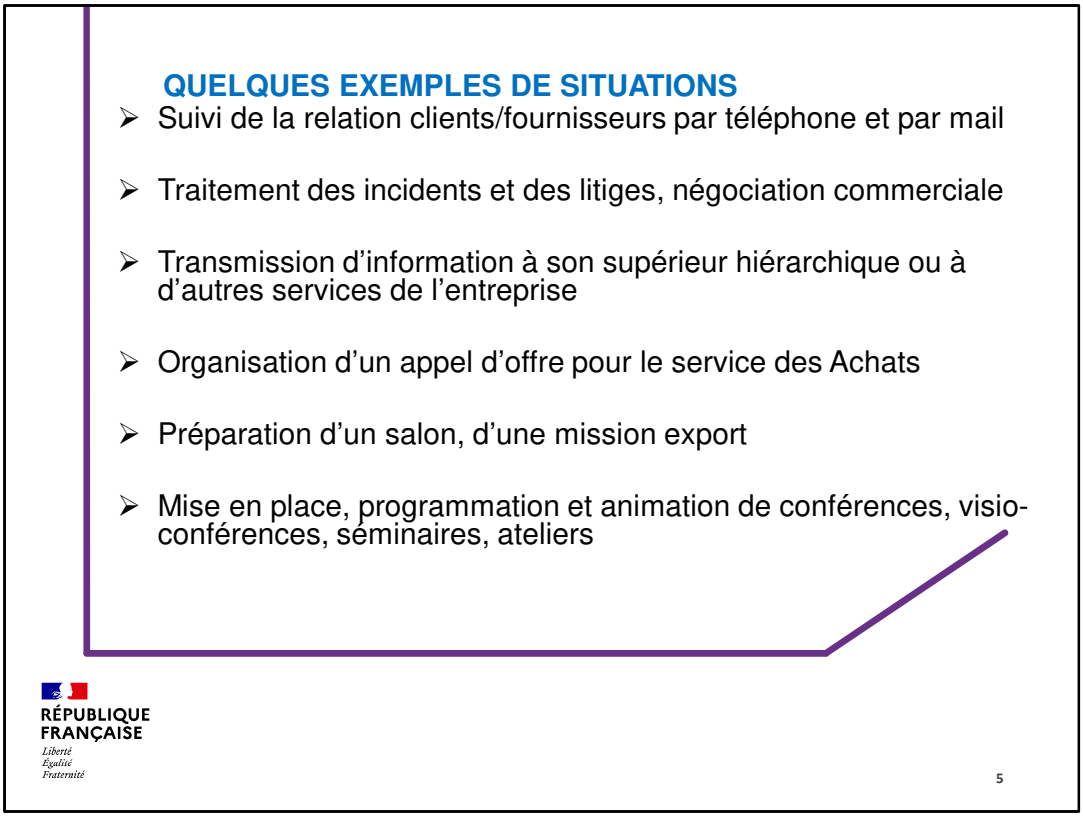



Anglais LV1 obligatoire → 210 heures sur les deux ans + 90 heures de co-intervention

**Heures « élèves »** en 1ère année: 4 + 1h co-enseignée / en 2ème année: 3 h + 2 h co-enseignée (total de 5 h chaque année mais poids + important pour le co-enseignement en année 2.
**Heures « professeurs »** en 1ère année: 5 + 2 h co-enseignées / en 2ème année: 4 h + 4h co-enseignées → total: 7h en CI1 et 8h en CI2
Impact sur le service pour un professeur qui assure les deux années: 15 h en total
Importance de la stabilité des équipes – Si deux professeurs → suivi d'une cohorte sur deux ans.
Le même professeur doit assurer les cours d'anglais ainsi que les cours en co-enseignement sur la même année




Co-intervention d'un professeur d'éco-gestion et d'un professeur d'anglais: co-construction + co-enseignement + co-évaluation → investissement équivalent des deux professeurs. Les productions écrites et orales dans les ateliers sont toutes basées sur une communication professionnelle → technicité de l'anglais attendue.
Usage du « Tout anglais » - Renforcement linguistique du professeur d'éco-gestion conseillé + à terme certification DNL
Ateliers en demi-classe → faire travailler les cinq activités langagières à partir de scénarii comprenant des tâches simples et/ou complexes, toutes liées au contexte professionnel d'un assistant import-export. Le guide d'accompagnement pédagogique à paraître prochainement donnera des exemples de scenarii détaillés qui pourront nourrir la réflexion des équipes, sans pour cela être prescriptifs ni exhaustifs. Privilégier les simulations et jeux de rôles proches de situations concrètes et réalistes.
**Important**: le Bloc 1 se nourrit également de situations émanant du bloc 2 « mise en œuvre des opérations internationales » et du bloc 3 « développement commercial international » du point de vue des situations et des tâches complexes qui pourront être proposées aux étudiants.




Suivi de la relation clients / fournisseurs par téléphone et par mail : commandes, suivi de commande, suivi de paiement, contact avec les banques, contrôle qualité, entreposage, prise d'information sur l'origine des différents et litiges auprès des clients fournisseurs, prestataires,

Traitement des incidents et des litiges, négociation commerciale :résolution de problèmes liés au transport, à la livraison, à la qualité ou la quantité du produit, au délai de paiement, au paiement, négociation concernant les délais, modalités de paiement/règlement, conditions commerciales, de transport…

Transmission d'information à autrui: messages téléphoniques, courriels, compte-rendu de réunion, synthèses d'informations sur un sujet spécifique, tarifs, brochures, fiches produits

Appel d'offre pour le service Achats (élaboration d'un cahier des charges, communication aux fournisseurs actuels, information aux fournisseurs potentiels, gestion et suivi des offres en interne)

Salon: liaison avec les fournisseurs locaux et étrangers, contact clients, démarche de prospection

Mise en place, programmation et animation de conférences, visio-conférences, séminaires, ateliers : les actions d'animation de réseau du Bloc 1 se prêtent particulièrement à ces activités en co animation

Expliciter exemple sur diapos 6 et 7

# ZOOM SUR UNE MISSION : cas SODITRANS

Le Service Achats passe habituellement commande auprès d'un fournisseur chinois situé à Qingdao. Le taux de produits défectueux est trop élevé et SODITRANS a décidé de tester un nouveau fournisseur indien.

**Missions à conduire dans le cadre du co-enseignement :**

- Présentation commerciale en anglais
- Elaboration de la demande d'offre en anglais
- Préparation d'un courriel de demande d'offre

- Exploiter les données clients/fournisseurs
- Gérer la relation commerciale internationale
- Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels
- Animer un réseau professionnel

# ZOOM SUR UNE MISSION : cas SODITRANS

Présentation commerciale de l'entreprise

Compétences mobilisées :

| *Sur le fond* | *Sur la forme* |
|---|---|
| ***Nom de l'entreprise*** | *Langue utilisée : anglais* |
| ***Contact (mail, téléphone, …)*** | *Qualité de la langue* |
| ***Présentation synthétique de l'entreprise (nationalité, secteur d'activités…)*** | *Lisibilité* |
| ***Mise en valeur des atouts de l'entreprise*** | *Format universel type PDF* |
| ***Objectifs clairement établis (quantité, référence, qualité et spécifications techniques …)*** | *Taille réduite pour permettre envoi (inférieure à 200MO, compression du fichier si nécessaire)* |
| ***Adaptation interculturelle (prise en compte de la culture du pays, des pratiques commerciales…)*** | *Attractivité* |

7

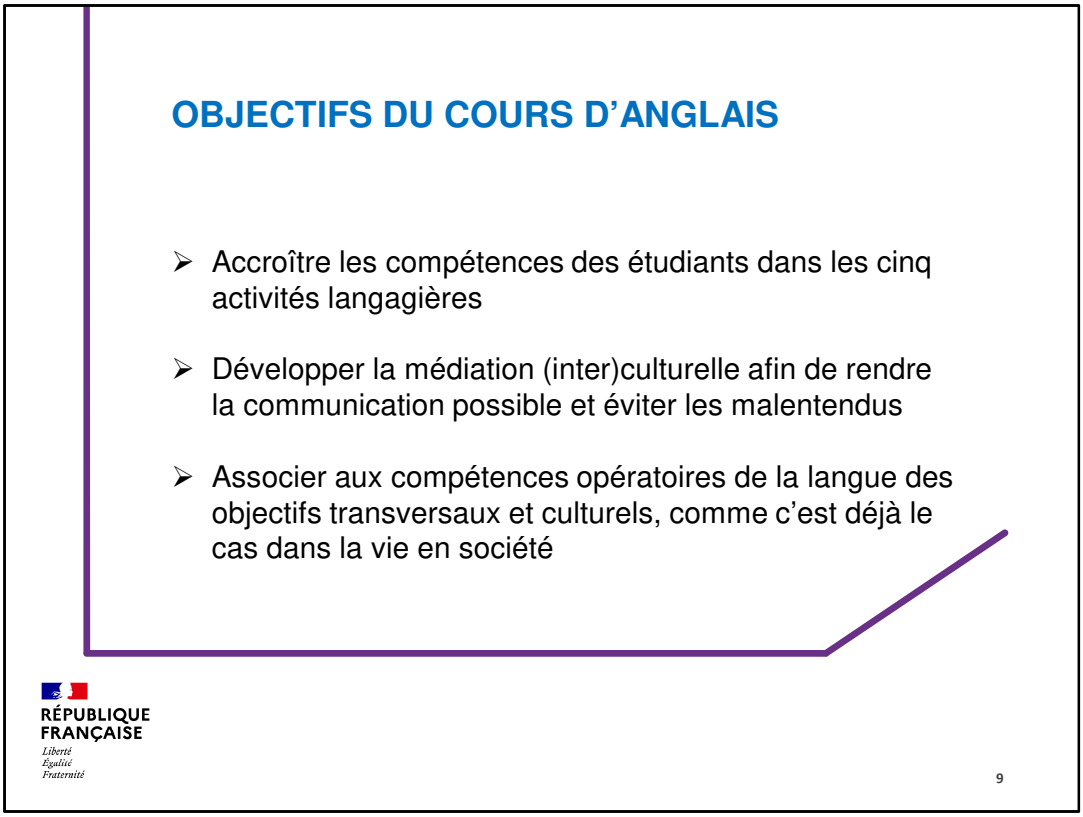
BTS COMMERCE INTERNATIONAL
SÉMINAIRE NATIONAL

# LE COURS D'ANGLAIS

RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
*Liberté*
*Égalité*
*Fraternité*

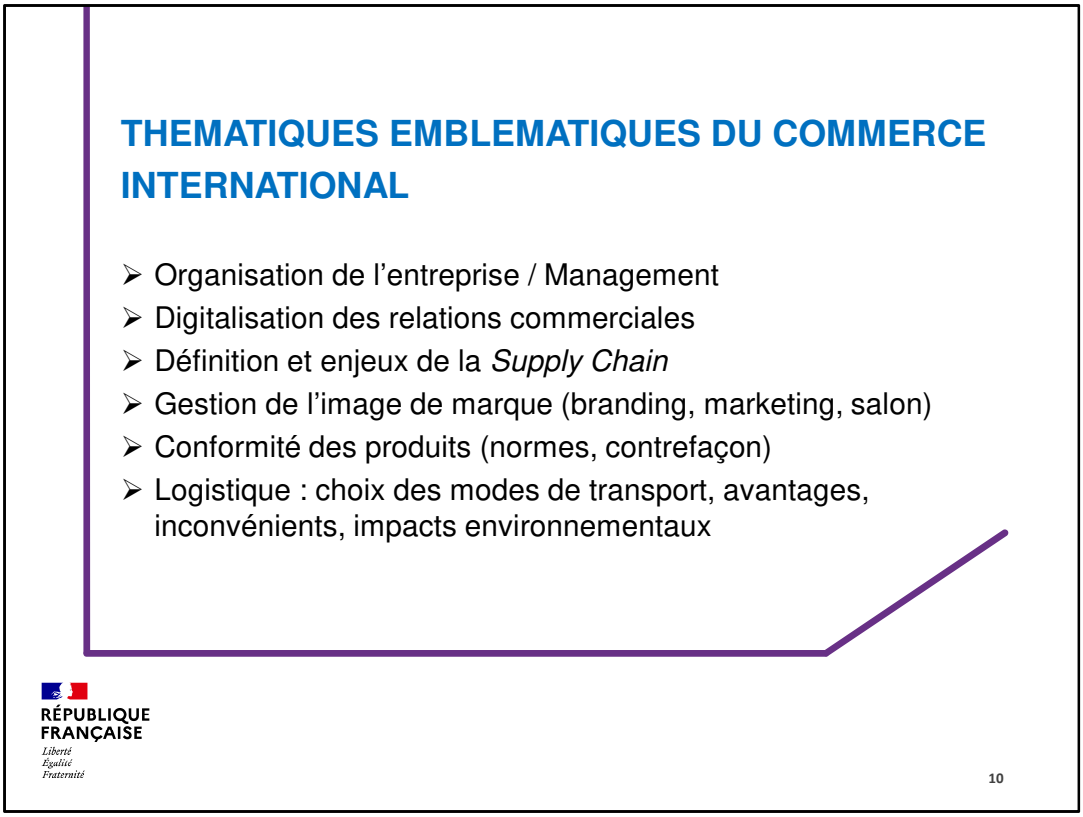
8

P

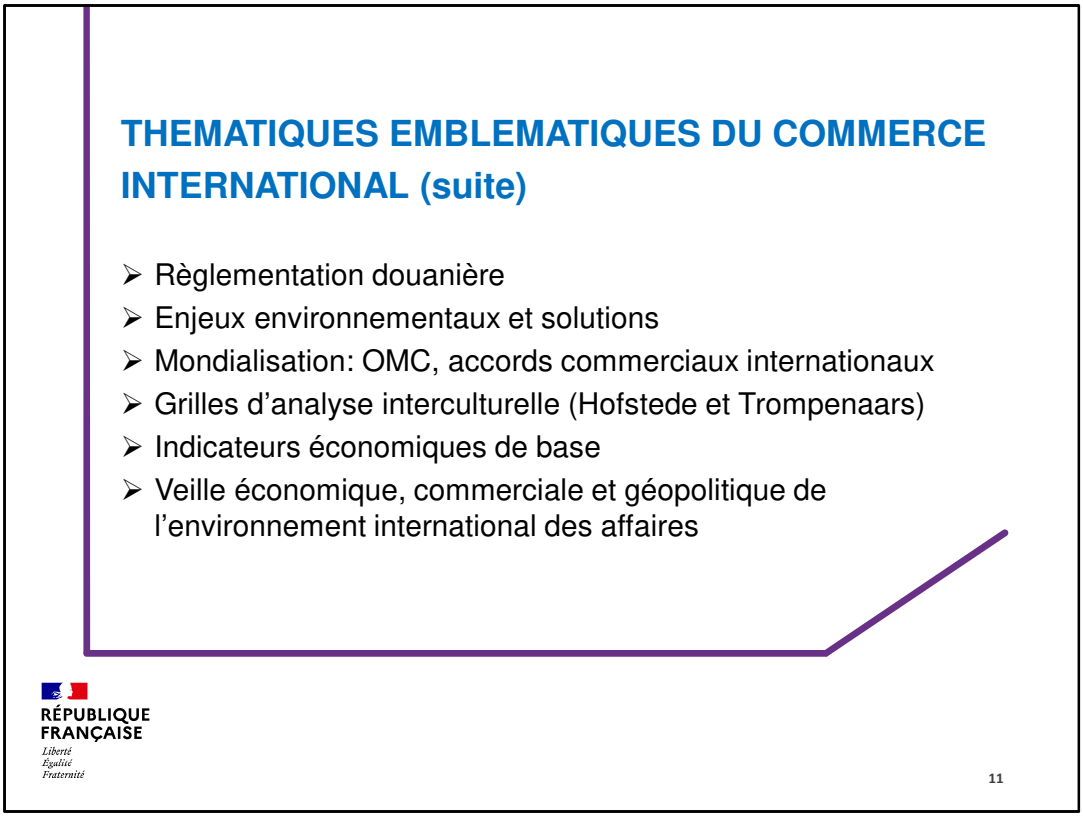



Objectifs: entraîner les étudiants aux cinq activités langagières et les évaluer au travers de séquences cohérentes et progressives crées en lien avec des thématiques propres au commerce international.

La médiation telle qu'elle est décrite dans le volume complémentaire du CECRL viendra en complément des 5 AL. Elle permet de placer l'apprentissage et l'utilisation d'une langue dans une dimension sociale, particulièrement présente dans le cadre des relations liées au commerce international. Il s'agit de mettre l'accent sur l'usage social des langues, en contexte, dans le cadre de tâches actionnelles signifiantes.




Les séquences élaborées au cours des deux années de formation pourront puiser dans les diverses thématiques en rapport avec le commerce international, présentées ici sans hiérarchisation.
Une concertation rapprochée avec les différents intervenants dans les blocs 1, 2 et 3 permettra de sélectionner des thématiques qui seront cohérentes avec les compétences et les savoirs développés dans ces différents blocs.
Organisation de l'entreprise → 1ère année par exemple




Les thématiques présentées sur cette page requièrent une connaissance assez fine de la vie économique mondiale. De la même façon que les professeurs d'éco-gestion qui co-enseignent seront amenés à renforcer leurs connaissances de la langue anglaise, il est conseillé aux professeurs d'anglais de BTS CI d'exercer une veille économique, commerciale et géopolitique par le biais des rubriques « business » de la presse anglophone.

Si le commerce international est adossé par essence aux relations entre tous les pays, il convient de rappeler aux enseignants d'anglais que les supports qu'ils utilisent, articles de presse ou vidéos, doivent être culturellement ancrés dans l'aire anglophone, même s'ils font intervenir d'autres pays hors de cette aire. La Chine ou le Japon, par exemple, de par les relations commerciales qu'ils entretiennent avec les pays d'Europe, d'Asie, d'Afrique et d'Amérique fournissent bien des sujets intéressants.

Dans l'aire post-Brexit, les relations du Royaume-Uni avec le reste de l'Europe ou les Etats-Unis devraient procurer d'autres sujets d'intérêt.