



ENSEIGNEMENT  
CATHOLIQUE  
MEAUX

# ASSOCIATION MICILA

Préparé par : Les étudiants de BTS Commerce  
International

Préparé pour : La mission export 2024



+33 1 60 09 88 50

micila.jeanrose

Meaux, France

# SOMMAIRE

1

**L'association Micila**

2

**La mission export**

3

**L'historique des missions export**

4

**Le retour d'expérience des étudiants**





## **A propos de nous :**

Micila est une association à but non lucratif loi 1901, créée en 1998 par les étudiants de BTS Commerce International. Chaque année, nous organisons des événements pour soutenir financièrement les étudiants, dans le cadre de la réalisation d'une mission export.

Le mandant est également amené à participer aux frais de la mission export moyennant un prix forfaitaire réduit qui, conformément à l'article 238 bis du code général des impôts, le versement à une association à but non lucratif "ouvre droit à une réduction d'impôt égale à 60% du montant versé".

## **Un partenariat Gagnant-Gagnant :**

En nous confiant des missions :

- D'étude de faisabilité : Etude pays, étude sectorielle, diagnostic interne, SWOT et recommandations
- D'étude de la concurrence
- D'étude des modalités de déploiement à l'international
- De prospection commerciale....

L'entreprise bénéficie d'une première approche du marché étranger avant de prendre une décision stratégique et les étudiants d'une véritable valeur ajoutée, point d'appui pour l'intégration dans des écoles ou sur le marché du travail.

De nombreuses entreprises nous ont fait confiance.

## **Actions 2022-2023 :**

- Partenariat avec Jeff de Bruges pour vendre des chocolats. L'association a collecté 25% des ventes, soit environ 4 000 euros.
- Partenariat avec l'établissement : un spectacle sur le thème de l'hypnose et de la magie. Les places étaient vendues au prix de 15 euros. Un bénéfice de 1 500 euros a été réalisé.

## **Actions prévues :**

- Partenariat avec Initiatives Chocolats pour la vente de chocolats destinée aux fêtes de fin d'années.
- Partenariat avec le BDE (Bureau Des Etudiants), pour la vente de ballons cœur et de roses à l'occasion de la fête de l'amour.
- Partenariat avec le comité de pilotage de la semaine internationale : organisation d'un tournoi de foot à 5 où chaque équipe représenterait un pays frontalier de la France, dont les Drom-Com.
- Partenariat avec l'établissement : Spectacle avec un professionnel de la magie ou du mentalisme dans la salle de spectacle.



# Qu'est ce qu'une mission export ?

Une mission export est un ensemble d'actions menées qui vise à promouvoir et à développer les activités commerciales d'une entreprise à l'étranger. Cela implique généralement la participation à des salons professionnels, des rencontres avec des partenaires commerciaux potentiels, des visites d'entreprises et d'autres activités visant à explorer de nouveaux marchés et à établir des relations commerciales internationales. L'objectif principal d'une mission export est de favoriser l'expansion des ventes à l'étranger et de stimuler la croissance de l'entreprise sur les marchés internationaux.



**Étape 1** Prospecter un mandant

**Étape 2** Définir la ou les mission (s) et le pays cible

**Étape 3** Rédiger l'étude de faisabilité

**Étape 4** Préparer la mission commerciale

**Étape 5** Contacter des organisations institutionnelles

**Étape 6** Réaliser le budget prévisionnel

**Étape 7** Effectuer la mission sur place

**Étape 8** Présenter les résultats à l'entreprise



# Historique des missions export

2023

## Portugal - Lisbonne :

Mission d'une semaine avec l'entreprise Rywan, fabricant de chaussettes techniques et Champagne Delouvin Bagnost, société productrice de vin effervescent. Les étudiants étaient en totale autonomie.

2020

## Irlande - Dublin :

Les étudiants ont mené une mission de prospection téléphonique pour un vigneron champenois (le mandant) qui désirait pénétrer le marché irlandais. Celle-ci leur a permis de décrocher des rendez-vous sur place, à Dublin, chez des cavistes et un importateur.

2019

## Portugal - Lisbonne :

Elle leur a permis de mettre en pratique les connaissances acquises lors des deux années et d'avoir une expérience professionnelle supplémentaire unique, sortant du lot. Un résultat décrit comme "incroyable" : un mélange de vie de commercial et de visite à l'étranger, un développement des compétences professionnelles à l'international et un sens du travail en équipe

2016

## Allemagne - Berlin :

Les produits représentés étaient du champagne, du miel, de la bière, des produits de bain, des doudounes, des sacs de couchage, et des ameublements portatifs légers.

La mission export permet de mettre les étudiants sur le terrain et de leur faire vivre une vraie expérience professionnelle de prospection.

2013

## Norvège - Oslo:

14 étudiants sont partis à l'assaut du marché norvégien après une longue préparation qui a commencé 8 mois avant. Cette expérience est décrite comme source d'enrichissement et de découverte, même après les deux mois passés à l'étranger en fin de 1ère année. C'est une plus value de la formation.

2010

## République Tchèque - Prague :

Des commandes d'essais pour du champagne, des produits cosmétiques et des plats cuisinés. Pour les étudiants une expérience inoubliable car ils avaient le statut de commercial de l'entreprise mandataire.



# Extrait de quelques missions export

## Shanghai



### Avant le départ :

- Cahier des charges
- Etude sectorielle / Etude pays
- Création d'une base prospects
- Prise de contact avec les prospects et de RDV
- Réalisation du plan de découverte
- Création de carte de visite personnalisée

### Sur place :

- Relève des prix locaux
- Négociation avec les prospects
- Rencontre avec les C.C.E.F

### Après la mission :

- Compte rendu à chaque prospect
- Préconisation formulée par les étudiants

### Bilan :

Les étudiants ont réussi à obtenir des rendez-vous avec de grands distributeurs comme Carrefour ou Auchan.

## Pologne



11 étudiants se sont rendus à Varsovie et à Cracovie afin de prospecter des clients en BtoB et BtoD :

- Du champagne
- Des réchauds à gaz
- Du vin mousseux
- Des emballages pour pâtisserie
- Un panneau d'affichage numérique

### Avant le départ :

- Recherche de prospects
- Prise de contact
- Préparation de l'argumentaire
- Traduction en anglais

### Sur place :

- Confirmation des rendez-vous
- Rencontre avec les représentants du commerce extérieur
- Visite culturelle

L'objectif de cette mission a été de trouver des partenaires à l'étranger pour une entreprise française qui souhaitait exporter dans le pays.

## République Tchèque



### Avant le départ :

- Une étude pays et sectorielle
- Une recherche des modalités de déploiement à l'étranger (importateurs, agents, centrales d'achat...) et prise de rendez-vous avec ces derniers.
- Préparation du kit commercial (catalogue, échantillons...)

### Sur place :

- Négociation en anglais et allemand avec les prospects
- Rencontre des organismes institutionnels (chambre de commerce, mission économique, syndicats ...)
- Relevé de prix pour étudier la concurrence

### Après la mission :

- Suivi de mission (envoi de catalogues, envoi de factures, suivi de mise en place de contrat d'exclusivité)

### Bilan :

- Plus de trente rendez-vous avec des entreprises tchèques.
- 7 propositions de contrat d'exclusivité.
- Des commandes d'essais pour du champagne, des produits cosmétiques, des plats cuisinés.
- Les mandants : Caplain machines, Champagne Thiebault, Jason de Phères, MP Cosmétiques, Nafha , William Saurin



# Le retour d'expérience des étudiants

## 2023 : Lisbonne

« La mission commerciale d'une semaine à Lisbonne en totale autonomie, nous a permis, mes camarades de promotion et moi-même de nous responsabiliser et de mener à son terme les missions confiées par notre entreprise mandante.

*Après avoir préparé le travail en amont, notamment en réalisant une étude de faisabilité et pris des premiers contacts, nous nous sommes rendus sur place pour rencontrer des distributeurs et nous entretenir avec un responsable de la Chambre de Commerce franco-portugaise.*

*Nos journées ponctuées par ces missions se terminaient par un debriefing à distance avec nos enseignants.*

*La bonne ambiance dans le groupe a contribué à rendre cette expérience agréable."*

*Axelle.P BTS CI2 promotion 2021-2023*

*"Cette mission-export m'a permis d'appliquer l'ensemble des compétences acquises au cours de mes années de BTS Commerce International en mettant en relation la Maison de Champagne et des prospects portugais. La mise en place de ce processus d'exportation m'a apporté une expérience précieuse sur le plan humain et professionnel qui me servira dans le cadre de ma poursuite d'études. Ce cas pratique nécessitait des compétences linguistiques, d'organisation et de connaissance solide afin de mener à bien la mission. Une grande autonomie et une certaine maturité étaient également de mise pour représenter au mieux l'entreprise mandataire."*

*Rudy.L BTS CI2 promotion 2021-2023*

*"La mission export a été une expérience extrêmement enrichissante durant notre cursus en BTS Commerce International. Elle nous a permis de mettre en pratique nos connaissances fraîchement acquises tout en travaillant aux côtés de professionnels.*

*Depuis la phase de prospection jusqu'à la recherche de solutions d'acheminement, en passant par le calcul des coûts et les négociations, chaque étape a constitué une formidable opportunité d'apprentissage et de développement de compétences internationales.*

*En outre, cette expérience a clairement démontré notre capacité à évoluer dans un environnement de travail international, offrant ainsi une valeur ajoutée significative à nos profils. Ainsi, l'enthousiasme et l'implication déployés au cours de ce projet ont été hautement appréciés, attirant l'attention positive des recruteurs."*

*Julien.L BTS CI2 promotion 2021-2023*



## 2019 : Lisbonne

*“La mission est une expérience qui nous permet de mettre en pratique les connaissances acquises lors de ces deux années. Un avantage qui nous permet d'avoir une expérience professionnelle supplémentaire unique qui sort du lot. Tout le monde n'a pas la chance de partir à l'étranger pour le compte d'une entreprise et d'être plongé aussi clairement dans le monde du travail. Les mandants nous mettent une pression et un challenge qui nous poussent à nous donner à fond. Bon souvenir avec de bonnes personnes.”*

Mathilde.G BTS CI2 promotion 2017-2019

*“Cette mission permet de développer ses compétences professionnelles à l'international. Au-delà d'un avantage individuel, elle permet de développer le sens du travail en équipe. Ainsi cette mission s'avère être un vrai atout pour étayer notre CV.”*

Thomas.V BTS CI2 promotion 2017-2019

## 2016 : Munich

*“Ancienne étudiante en BTS Commerce International, je travaille actuellement en tant que Manager des ventes Europe en Corée du Sud.*

*Des souvenirs les plus forts que je garde de mes années au Lycée Jean Rose sont bien entendu les professeurs, mes camarades, les cours, les stages, mais surtout la mission export que nous avons réalisé à Munich, Allemagne.*

*Cette mission avait pour vocation de mobiliser nos capacités de négociation et techniques de vente à l'étranger dans le but de promouvoir et de trouver des nouveaux clients pour le compte d'un mandant coréen Tabito que nous avions au préalable prospecté.*

*Pour ma part, cette mission s'est déroulée sous la forme d'une participation à un salon Food and Life à Munich. Mon rôle fut de tenir un stand pour le compte de mon entreprise de stage de 1re année. Nous avons la responsabilité entière du stand sur une durée de 7 jours complets. Cette expérience m'a permis de tester mes capacités de vente directe (Speech, Small talk, etc.) mais surtout de gérer ma patience. Une journée entière sur un salon, ce n'est pas de tout repos.*

*Cette mission export est un challenge sur le plan professionnel, car elle intègre prospection, vente et suivi après-vente, mais aussi sur le plan personnel, car nous sommes en totale autonomie, livrés à nous-même.*

*Enfin, une mission export, c'est aussi pouvoir rencontrer ses professeurs et nos camarades dans un cadre différent. C'est une mission certes, mais un voyage aussi. Cela fait 6 ans déjà et j'y pense toujours.”*

Sarah.L BTS CI2 promotion 2014-2016

