



**Renforcez votre effectif export avec un stagiaire
Mode d'emploi pour le Grand Est**

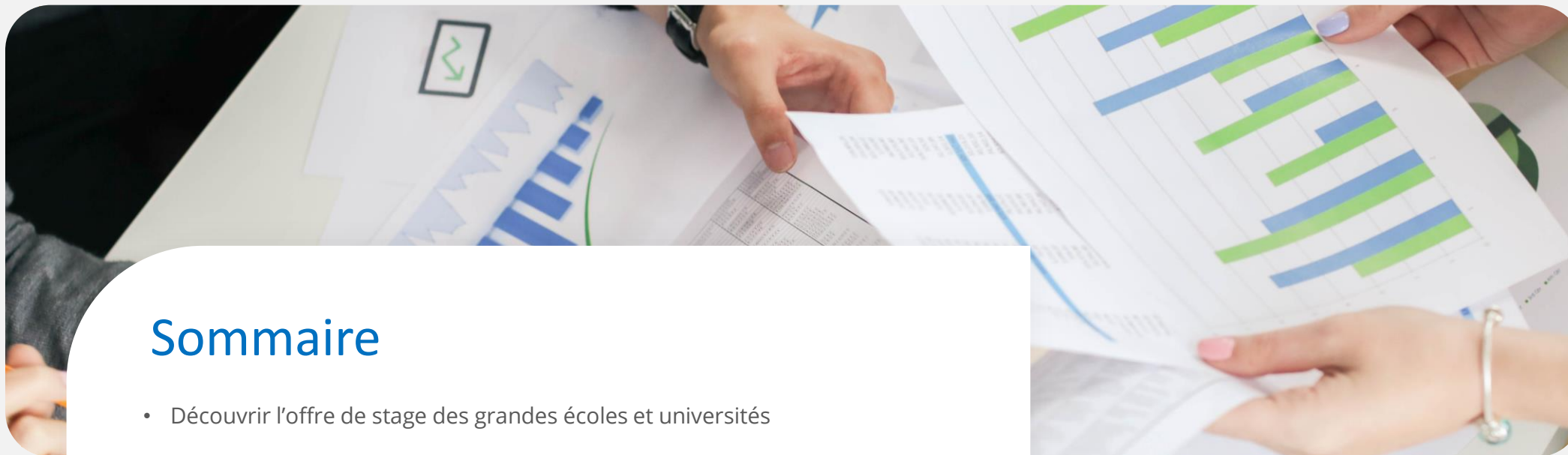
Confier une mission export à un jeune en formation et futur diplômé constitue une alternative permettant de démarrer son activité à l'international et de se préparer à la création éventuelle d'un service export.

Votre entreprise a élaboré sa stratégie et ses actions prioritaires export ?
Vous souhaitez structurer votre développement à l'international et manquez de compétences disponibles en interne ?
Recourir à un stagiaire peut constituer une alternative temporaire judicieuse avant le recrutement d'un collaborateur export dédié et offre plusieurs avantages :

- Dédier une personne à une mission export
- Affecter une 1^{ère} ressource au projet
- Tester et professionnaliser la démarche avant embauche
- Sécuriser votre recrutement
- Contribuer à votre stratégie de marque employeur
- Identifier votre V.I.E, V.T.E

Ce mini guide a pour objectif de vous informer sur l'offre de stage disponible dans le Grand Est. Il vous fournira quelques clés pour réussir votre mission avec votre stagiaire export.





Sommaire

- Découvrir l'offre de stage des grandes écoles et universités
- Identifier les établissements proposant un BTS Commerce International
- Connaître les formations en alternance / apprentissage
- Intégrer un stagiaire en Intelligence Economique
- Diffuser votre offre de stage
- Réussir votre mission avec un stagiaire

*Ce guide a été conçu sur la base des informations transmises par les établissements cités.

La liste est non exhaustive.

Vous êtes un établissement d'enseignement supérieur et votre offre de formation à l'international ne figure pas dans ce guide

contactez-nous : e.perrin@grandest.cci.fr

Découvrir l'offre de stage des grandes écoles et universités

Du B.U.T. au master l'offre de formation orientée International est foisonnante. Le calendrier ci-après vous informera sur les périodes de stage en France ou à l'étranger par établissement et formation, ainsi que les contacts utiles

ECOLES	SEPT	OCT	NOV	DEC	JAN	FEV	MAR	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOÛT	SEPT	OCT
NEOMA (Reims, Paris, Rouen) 03 26 77 47 76														
EM STRASBOURG 03 90 41 42 00														

**CESEM : 3 mois France ou à l'étranger (1^{ère} année)
Juin - Août**

CESEM : 6 mois France ou à l'étranger (2^{ème} année) Janvier - Juin

CESEM : 3 à 6 mois France ou à l'étranger (4^{ème} année) Janvier - Juin

BBA : 3 mois France Ou à l'étranger (1^{ère} / 2^{ème} année) Juin - Août

BBA : 6 mois France ou à l'étranger (4^{ème} année) Janvier - Juin

Période variable, France ou à l'étranger, 280H minimum

Période variable, France ou à l'étranger, 280H minimum

Année 2025	JAN	FEV	MAR	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOÛ	SEPT	OCT	NOV	DEC	
ICN (campus Nancy) 03 54 50 25 00		Programme Grande École Business and Administration : Stage de 2 à 6 mois, France ou à l'étranger, période variable selon le semestre											
ESM-A (Metz)		Management et Stratégie d'Entreprise : Stage de 4 à 6 mois, France ou à l'étranger de Février à Juillet.											

Année 2025	JAN	FEV	MAR	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOÛ	SEPT	OCT	NOV	DEC
IUT de Reims 03 26 91 30 02			BUT Stage de 8 à 10 semaines, France de Mars à Mai									
IUT de Nancy 03 72 74 33 40				BUT Stage de 2 mois, France d'Avril à Juin								
IUT Thionville Yutz 03 72 74 97 90				BUT Techniques de Commercialisation Parcours Business International : Achat et Vente Stage de 2 mois , France								
IUT Colmar 03 89 20 54 70	BUT Techniques de Commercialisation Parcours Business International : Achat et Vente 22 à 26 semaines réparties sur les 3 années											
Lycée Edouard Herriot 03 25 72 15 50			BTS Commerce International 15 à 16 semaines réparties sur les 2 années									







Année 2025	JAN	FEV	MAR	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOÛ	SEPT	OCT	NOV	DEC	
INSA STRASBOURG 03 88 14 47 00		Stage de 5 à 6 mois, France ou à l'étranger, de Février à Juillet											
ENSISA MULHOUSE 03 89 33 69 00	Stage de 5 mois, France ou à l'étranger, de Janvier à Mai												

Identifier les établissements proposant un BTS Commerce International

Au cours de leur cursus, les étudiants en BTS Commerce International doivent réaliser 2 stages obligatoires en milieu professionnel :

- *En fin de première année (mai-juin), un stage à l'étranger de 9 semaines minimum : prise en compte de la dimension interculturelle des activités de l'entreprise, avec une possibilité de faire un échange à l'international en fin de cursus.*
- *En deuxième année, un stage de 6 semaines en janvier-février : approfondir les compétences professionnelles liées à l'import et/ou l'export.*








Nous vous invitons à contacter les établissements ci-dessous :





Départements	Établissements	Téléphones	Site web
Moselle (57)	Lycée Georges de la Tour (Metz)	03 87 66 98 35	
	Lycée Jean Moulin (Forbach)	03 87 84 66 60	
	Lycée Sophie Germain (Thionville)	03 82 59 86 86	
Marne (51)	Lycée Roosevelt (Reims)	03 26 86 70 90	
Bas-Rhin (67)	Lycée Jean-Baptiste Schwilgué (Sélestat)	03 88 58 83 00	
Haut-Rhin (68)	Lycée Albert Schweitzer (Mulhouse)	03 89 33 44 88	

Connaître les informations en alternance ou apprentissage

L'alternance et l'apprentissage sont aujourd'hui des voies privilégiées par de nombreux étudiants pour réussir leur intégration au monde de l'entreprise grâce à l'alliance de l'enseignement théorique et de la mise en pratique en milieu professionnel.

La liste ci-après vous permettra de prendre contact directement avec les écoles :

Départements	Établissements	Filières	Téléphones	Site web
Meurthe-et-Moselle (54)	Université de Lorraine (Nancy)	Master Management et Stratégie d'entreprise	03 72 74 50 07	
	ICN Business School (Nancy)	BTS Commerce International licence Pro logistique et Pilotage des Flux	03 54 50 25 00	
	Science PO (campus de Nancy)	Licence Science Politiques, Master affaires européennes et Internationales	03 83 30 71 72	
Moselle (57)	Université de Lorraine (campus Metz)	Master langues et Commerce International	03 72 74 00 08	
	université de lorraine iut de thionville-yutz	Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T) Technique de commercialisation	03 72 74 97 90	
Bas-Rhin (67)	EM Strasbourg BS (Strasbourg)	Master gestion de projet Licence Pro Gestion des organisations	03 68 85 80 00	
	Science PO (Strasbourg)	Licence Sciences Politiques, Master affaires européennes et Internationales	03 68 85 84 00	

Départements	Établissements	Filières	Téléphones	Site web
Haut-Rhin (68)	Université de Haute Alsace (Mulhouse)	BTS Négociation et Digitalisation de la relation client	03 89 33 60 00	
Vosges (88)	IUT Saint Dié des Vosges	Master Communication Interculturelle et Traduction	03 72 74 95 00	
	Université de Lorraine (Epinal)	Licence Langues étrangères appliquées	03 72 74 18 04	
Haute-Marne (52)	Université de Reims Champagne Ardenne	Master logistique, distribution, supply Chain	03 26 91 86 78	

Intégrer un stagiaire en Intelligence Economique, un appui judicieux pour la structuration de votre démarche export

La pratique de la veille contribue à structurer et sécuriser sa démarche d'internationalisation en permettant une meilleure anticipation des risques et une détection de nouvelles opportunités. Pour réaliser votre veille marché, concurrentielle, réglementaire ou technologique, un stagiaire issu d'une formation spécialisée en intelligence économique dans un contexte international constitue une option intéressante.

Voici les Masters que nous avons répertorié pour vous :

Formation

Dans le
Grand Est

M2 Intelligence Economique et Gestions du Développement International ITIRI, UNISTRA – Strasbourg

Formation

Hors
Grand Est

- M1 Intelligence Economique – Ecole Européenne d'Intelligence Economique – Paris
- Stratégie et Intelligence Economique (SIE); Online intelligence Economique (OIE)
- M1 Renseignement et Intelligence Economique (RensIE)
- M1 Risques et Intelligence Economique (RIE)
- MBA Executive Management Stratégique et Intelligence Economique (MSIE) Ecole de Guerre Economique / Paris
- M2 Intelligence Economique – IAE Poitiers
- M1 Intelligence Economique Institut Francilien d'ingénierie des services (IFSI) – Université Gustave Eiffel Paris
- Master Intelligence Economique et Stratégie – Institut Libre des Relations Internationales et des Sciences Politiques (ILERI) : Bordeaux / Lyon / Paris
- Master Parcours Stratégie Internationale et Intelligence Economique Ecole de Management de la Sorbonne (EMS) – Paris
- Master Information et Médiation Scientifique et Technique parcours : Veille technologique et Innovation (VTI) – université Aix Marseille

Diffusez votre offre de stage

Parmi les nombreux outils pour promouvoir en externe votre position de stage et toucher les bons profils, figurent les moteurs de recherche, les réseaux sociaux et les plateformes des établissements d'enseignement supérieur. Nous en avons sélectionné un certain nombre pour faciliter votre recherche :



Les moteurs de recherches, agrégateur et sites dédiés

- Indeed
- JobTeaser
- iQuesta
- Welcome to the Jungle
- MyFuture



Les écoles

- Les portails d'alumni (rencontre alumni – étudiants) (journée de l'international) (village des entreprises dans l'école)
- Liste des contacts



Les réseaux sociaux

- LinkedIn
- Facebook
- Twitter

Réussir votre mission avec un stagiaire

Le succès de la mission ne repose pas seulement sur l'adéquation du profil sélectionné au besoin de l'entreprise, mais dépend aussi de la qualité de l'accompagnement dont bénéficiera le stagiaire ou l'alternant tout au long de sa mission.



Se faire aider par votre conseiller Team France Export

Exemple d'actions réalisées à vos côtés :

- Appui à la rédaction de l'offre de stage et à la diffusion
- Définition du plan d'action de la mission
- Mise à disposition de guides méthodologiques « Zoom sur »
- Suivi de la mission et du stagiaire en entreprise
- Mise en réseau



Accueillir

- Préparer un pack d'accueil
- Attribuer un référent ou « buddy » au stagiaire
- Présenter le jeune aux équipes : visite des services, newsletter, réunion...
- Intégrer le stagiaire à l'équipe



Accompagner

- Fixer des objectifs clairs et un plan d'action à la mission
- Former le stagiaire : l'offre, les outils, le marché, la manière dont on approche les prospects...
- Organiser des points réguliers entre le stagiaire et la maître de stage



Nous Contacter



Direction Internationale CCI Grand Est

cciinternational@grandest.cci.fr

T. 03 88 76 42 12

Abonnez-vous à notre Newsletter : <https://www.cci-international-grandest.com/article/newsletter-international-reglementaire>

Suivez notre page LinkedIn en cliquant sur le logo : 

Découvrez nos solutions en ligne en cliquant sur le lien suivant : [Team France Export Grand Est - Accompagner les entreprises françaises à l'international](#)