

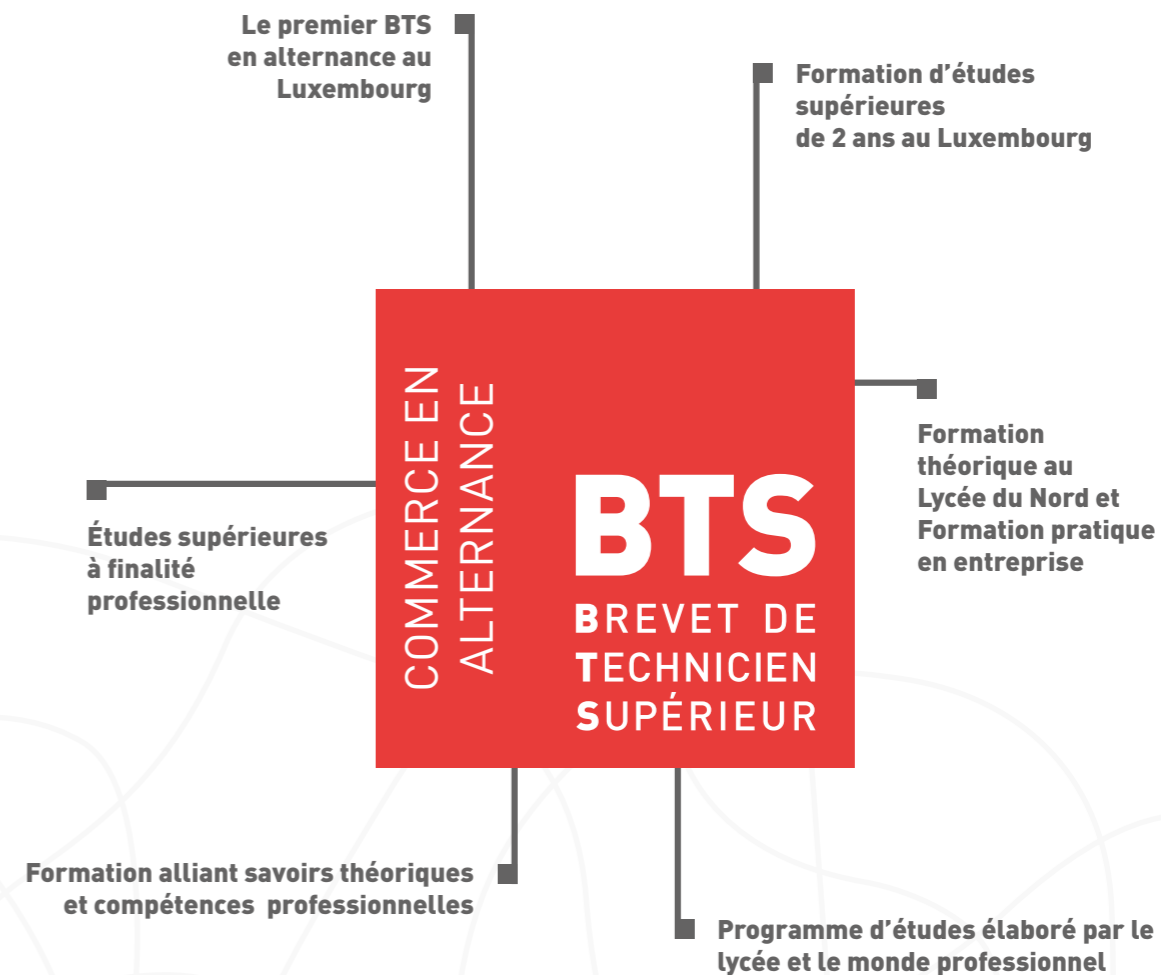
**LN**  
LYCEE du NORD



**bts >>**  
commerce en alternance



## LA FORMATION EN UN CLIN D'ŒIL



## PRÉFACE DU DIRECTEUR



professionnelle et d'augmenter leurs perspectives de carrière à l'issue de la formation.

En tant que formation post-secondaire, développée conjointement par des professionnels du secteur commercial, des représentants de la Chambre de Commerce et de la Chambre des Salariés, ainsi que des enseignants du Lycée du Nord, le BTS Commerce en alternance est parfaitement adapté à l'évolution et à la dynamique du monde commercial, considère les développements au niveau de la digitalisation et tient compte des exigences et tendances en matière de développement durable.

Je vous invite à découvrir les avantages de cette formation supérieure de courte durée qui est proposée dans un cadre conjuguant convivialité, professionnalisme et excellence.

PIERRE STOCKREISER  
Directeur du Lycée du Nord

## LES ATOUTS DU BTS « COMMERCE EN ALTERNANCE »

Un encadrement  
sur mesure

Une formation alliant  
enseignement  
théorique et pratique

Une formation répondant  
aux besoins des petites et  
moyennes entreprises

Une formation orientée  
vers la pratique et  
adaptée à un marché du  
travail en rapide évolution

Des infrastructures et des  
équipements modernes

FORMATION  
PRATIQUE EN  
ENTREPRISE **50%**



**50%** FORMATION  
THÉORIQUE  
AU LYCÉE

## UN BTS DIFFÉRENT

### LE PROFIL PROFESSIONNEL

Les diplômés, plurilingues et bien formés dans le maniement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, seront ainsi capables de prendre des responsabilités dans une entreprise commerciale, au sein d'un commerce de détail, d'un commerce de gros ou d'une entreprise artisanale.

#### Le technicien supérieur...

- maîtrise l'environnement économique
- applique la comptabilité et analyse l'état financier
- gère les stocks et approvisionnements
- met en œuvre des plans marketing
- applique les techniques de vente
- connaît le cadre légal et réglementaire applicable au monde économique
- exécute les tâches de bureautique
- développe l'e-commerce
- applique les techniques managériales et de communication
- maîtrise les opérations courantes dans le domaine des ressources humaines
- met en œuvre les principes du project management

Avec le BTS « Commerce en alternance », le LN propose une formation en alternance, permettant aux étudiants de développer des compétences dans les principales tâches d'un dirigeant de commerce.

Le diplôme en alternance visé concerne :

- les futurs collaborateurs de petits commerces de détail et d'entreprises artisanales ayant moins de 20 salariés afin qu'ils soient en mesure de prendre des responsabilités à côté du directeur / propriétaire de l'entreprise
- les futurs collaborateurs d'entreprises commerciales et d'entreprises artisanales à effectifs plus importants afin qu'ils puissent diriger un service, devenir conseiller commercial ou assistant de direction



## UN ENCADREMENT SUR MESURE

Tout au long de leurs études, les étudiants du BTS « Commerce en alternance » profitent d'un encadrement sur mesure.

#### Au niveau des cours théoriques :

Afin de répondre efficacement aux besoins des étudiants, le BTS « Commerce en alternance » offre, à côté des cours traditionnels, un enseignement par projets favorisant le travail autonome et le travail en groupe.

#### Au niveau des cours pratiques :

Le formateur en entreprise assure la formation de l'étudiant au sein de l'entreprise. Il évalue et certifie les cours pratiques dont il a la charge, ensemble avec le titulaire du cours théorique correspondant du lycée ou avec le tuteur du lycée.

**UNE FORMATION DE DEUX ANS**  
alliant enseignement théorique au lycée  
et pratique en entreprise

## LES PATRONS D'ENTREPRISES RÉPONDENT AUX FUTUR(E)S ÉTUDIANT(E)S



Interview avec :  
**FERNAND ERNSTER**  
Ernster - l'esprit livre

? *Quels sont les principaux domaines dans lesquels vous comptez mettre l'accent pendant ma formation ?*

« Dans le cadre de notre entreprise, regroupant tous les domaines capitaux du bon fonctionnement d'un organisme commercial, nous comptons pouvoir **enrichir votre formation** dans les départements de la vente et de l'achat tout autant que dans le secteur du marketing, de la communication ainsi que dans la branche administrative, notamment le service des ressources humaines. D'ailleurs, il faut bien préciser que le parcours de la formation évolue toujours en fonction des compétences et de la motivation du candidat. »

? *Que pensez-vous que je puisse apporter à votre entreprise ?*

« Une des ambitions principales de notre entreprise reste l'amélioration et l'évolution constante de nos services, enrichissant non seulement notre qualité de travail, mais également le niveau de satisfaction de nos clients. Ainsi, un regard extérieur peut généralement offrir des avantages à tous les niveaux, en vue de contribuer aux progrès de notre outil de travail. Nous sommes persuadés que c'est grâce à l'interconnexion et l'échange entre apprentissage

théorique et réalité sur le terrain que les deux partis pourront tirer le plus **d'avantages mutuels** de leur collaboration. »

? *Quelles sont les perspectives que vous pourriez éventuellement me proposer à la fin de mes études ?*

« Étant donné que le but d'un tel programme de formation est d'établir une connaissance profonde du fonctionnement et de l'organisation de notre entreprise, ainsi que d'apporter des expériences professionnelles importantes au candidat, nous restons toujours ouverts à **envisager une future collaboration**. En fonction des compétences acquises et de la motivation apportée par le candidat, l'aboutissement d'un contrat de travail peut évidemment être considéré. »



Interview avec :  
**LUIS DA SILVA**  
Cactus

? *Quels sont les principaux domaines dans lesquels vous comptez mettre l'accent pendant ma formation ?*

« La formation pratique sera principalement focalisée sur la **gestion commerciale d'un point de vente**. Les trois piliers de notre métier sont le service et la satisfaction de nos clients, la gestion commerciale du rayon ainsi que l'ensemble des aspects qui ont trait à la gestion des ressources humaines de nos points de vente.

Lorsque nous parlons du service client, il est important à nos yeux de vous communiquer l'ensemble des aspects que constituent une relation de qualité avec nos clients comme l'écoute, la communication et la bienveillance.

En ce qui concerne la gestion commerciale, vous apprendrez comment nous mettons en place les assortiments et les gammes de produits dans nos rayons. La gestion des commandes ainsi que la gestion des stocks constituent également un pilier pour réussir une bonne gestion de son rayon ou du point de vente.

La motivation de nos collaborateurs est également très importante. Vous apprendrez notamment comment sont réalisés les horaires de travail de nos équipes. »

? *Que pensez-vous que je puisse apporter à votre entreprise ?*

« La formation en entreprise est essentielle à nos

yeux, car elle permet à nos collaborateurs de maîtriser leurs tâches au quotidien et de délivrer un service de qualité à nos clients. En tant que stagiaire, vous nous apporterez un **regard neuf et curieux** sur ce que nous faisons au quotidien. Vos questions et interrogations seront les bienvenues car elles permettent très souvent une remise en question, ce qui est fondamental si l'on veut progresser. De notre côté, notre objectif est de vous apporter la **passion du commerce**. »

? *Quelles sont les perspectives que vous pourriez éventuellement me proposer à la fin de mes études ?*

« Lorsque vous intégrez le Groupe Cactus, de nombreuses possibilités de métiers et d'orientation existent.

Nous avons une filière de formation pour nos futurs responsables de magasin avec possibilité de progresser et de devenir gérant d'un de nos points de vente.

Nous offrons également de nombreuses perspectives dans des domaines tels que l'achat de nos produits, le merchandising, le marketing, la publicité ou la logistique. »





Interview avec :  
**MARC JANS**  
Jans Group

? *Quels sont les principaux domaines dans lesquels vous comptez mettre l'accent pendant ma formation ?*

« Vous aurez un aperçu général sur tous les services de notre entreprise, du travail de secrétariat/réception au service technique, en passant par le service des ressources humaines, de la comptabilité, du génie civil et de bien d'autres. »

? *Que pensez-vous que je puisse apporter à votre entreprise ?*

« Nous espérons que votre jeunesse et vos compétences dans l'utilisation des nouvelles technologies à l'ère de la digitalisation vont bénéficier à l'entreprise, notamment dans la **création et l'adaptation de nouvelles procédures de travail.** »

? *Est-ce que j'ai droit aux vacances scolaires ou est-ce que je prends mes congés comme les autres salariés de votre entreprise ?*

« En tant que stagiaire sous contrat auprès d'une entreprise, vous bénéficiez de 26 jours de congé annuel au minimum. Le congé ne peut être pris que pendant la période de formation pratique en entreprise. »

? *Est-ce que je vais gagner un salaire chez vous pendant mes deux années de formation ?*

« Pendant toute la durée du stage, vous recevrez une indemnité de stage mensuelle qui varie en fonction de l'année de formation. En première année, vous

allez recevoir une indemnité mensuelle de 1.230,02 € indice 834,76 et en deuxième année une indemnité mensuelle de 1.435,06 € indice 834,76. »

? *Où voyez-vous les principaux avantages d'une formation en alternance comme celle-ci par rapport aux formations BTS classiques ?*

« Dans les BTS classiques, les seules véritables expériences professionnelles que vous allez acquérir pendant vos deux années de formation sont constituées par des périodes de stage réduites à quelques semaines, tandis que dans ce BTS en alternance, vous allez pouvoir combiner une acquisition de connaissances théoriques au lycée avec une **expérience unique de formation en entreprise** pendant deux années. »



## APERÇU DES COURS

Le volet théorique de la formation offre des cours et des modules théoriques à caractère professionnel ainsi qu'un enseignement général comprenant des cours de langues (anglais et français) et de mathématiques financières adaptés aux besoins pratiques des entreprises.

Le volet pratique de la formation offre des cours et des modules qui se basent sur un apprentissage en milieu professionnel, accompagnés en cela par une préparation théorique en milieu scolaire et un échange direct entre les formateurs au lycée et les formateurs en milieu professionnel.



<b>1<sup>er</sup> SEMESTRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Français et anglais commercial 1 - Lycée</li> <li>▪ Mathématiques financières 1 - Lycée</li> <li>▪ Maîtrise de l'environnement économique 1 - Lycée</li> <li>▪ Utilisation du tableur, traitement de texte et outil de présentation - Lycée</li> <li>▪ Mise en place d'un plan marketing 1 - Lycée</li> <li>▪ Gestion de stock et stratégie d'approvisionnement - Lycée</li> <li>▪ Comptabilité générale 1 - Lycée</li> <li>▪ Techniques de communication - Entreprise</li> <li>▪ Techniques de présentation des marchandises - Entreprise</li> <li>▪ S'investir dans l'entreprise 1 - Entreprise</li> </ul>
<b>2<sup>e</sup> SEMESTRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Français et anglais commercial 2 - Lycée</li> <li>▪ Mathématiques financières 2 - Lycée</li> <li>▪ Maîtrise de l'environnement économique 2 - Lycée</li> <li>▪ Conception et exploitation d'une base de données - Lycée</li> <li>▪ Mise en place d'un plan marketing 2 - Lycée</li> <li>▪ Mise en œuvre de la gestion de stock et de la politique d'approvisionnement - Entreprise</li> <li>▪ Comptabilité générale, mise en œuvre et interprétation - Lycée / Entreprise</li> <li>▪ Principes de gestion de projet et mise en œuvre pratique 1 - Lycée / Entreprise</li> <li>▪ Techniques de vente - Entreprise</li> </ul>
<b>3<sup>e</sup> SEMESTRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Français et anglais commercial 3 - Lycée</li> <li>▪ Mathématiques financières approfondies 1 - Lycée</li> <li>▪ Eléments de droit 1 - Lycée</li> <li>▪ Eléments de gestion d'entreprise - Lycée</li> <li>▪ Organisation d'une unité de vente - Entreprise</li> <li>▪ Analyse des états financiers 1 - Lycée</li> <li>▪ Mise en œuvre pratique des principes du marketing - Entreprise</li> <li>▪ Introduction à la conception et programmation d'un site Web - Lycée</li> <li>▪ S'investir dans l'entreprise 2 - Entreprise</li> <li>▪ Techniques managériales 1 - Entreprise</li> <li>▪ Mise en œuvre pratique d'un projet 2 - Entreprise</li> </ul>
<b>4<sup>e</sup> SEMESTRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Français et anglais commercial 4 - Lycée</li> <li>▪ Mathématiques financières approfondies 2 - Lycée</li> <li>▪ Eléments de droit 2 - Lycée</li> <li>▪ Gestion des ressources humaines - Lycée</li> <li>▪ Analyse des états financiers 2, mise en œuvre et interprétation - Lycée / Entreprise</li> <li>▪ Introduction et mise en pratique des principes du e-commerce - Lycée / Entreprise</li> <li>▪ Configuration d'une boutique en ligne - Lycée</li> <li>▪ Techniques managériales 2 - Entreprise</li> <li>▪ Travail de réflexion - Lycée / Entreprise</li> </ul>

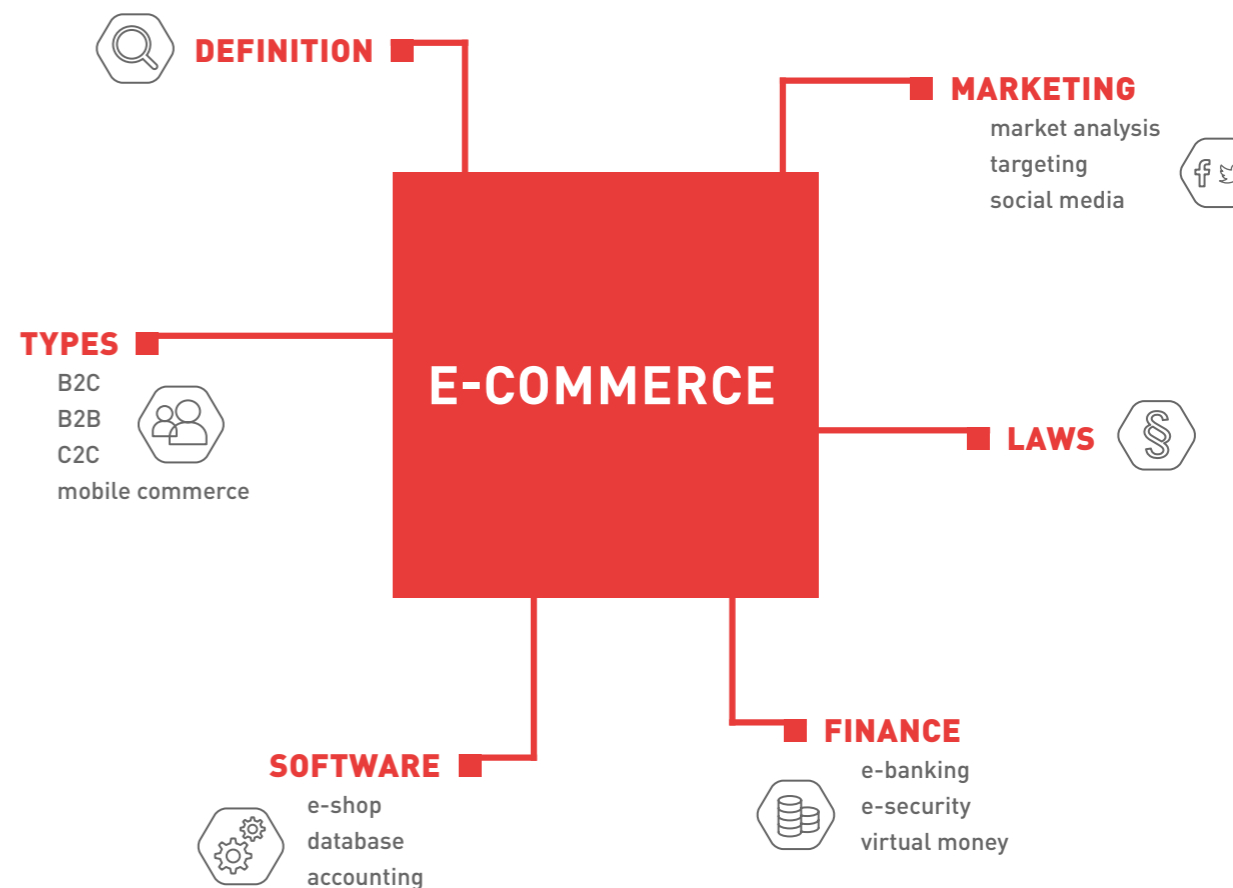
↓  
**4 semestres = 120 ECTS**

\* Les langues véhiculaires de la formation sont le français et le luxembourgeois et accessoirement l'allemand et l'anglais.

## INTRODUCTION ET MISE EN PRATIQUE DES PRINCIPES DU E-COMMERCE

Au 21<sup>ème</sup> siècle, la digitalisation est essentielle pour la survie d'une entreprise. La digitalisation des entreprises a fait émerger de nouveaux supports de communication et d'optimisation pour la gestion du

commerce, avec pour finalité une croissance d'activité. Par ailleurs, cela permet une interaction directe avec les clients. C'est l'enjeu principal pour toutes les entreprises commerciales de nos jours.





## UNE FORMATION RÉPONDANT AUX BESOINS DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Le BTS en alternance permettra un accès direct et privilégié sur le marché du travail en ouvrant la porte à toute une série de métiers diversifiés. Idéalement, les diplômés seront embauchés par l'entreprise qui les a formés. Une telle démarche présentera des avantages aussi bien pour l'entreprise que pour le diplômé.

Le diplômé étant plurilingue et bien formé dans le maniement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, le diplôme du BTS en alternance ouvre grand les portes de plusieurs milliers de petites et moyennes entreprises de secteurs d'activités très diversifiés.

Le BTS « Commerce en alternance » a été créé pour répondre aux besoins des plus de 4.000 commerces de détail et d'entreprises artisanales de moins de 20



salariés tout en ouvrant des perspectives dans les entreprises commerciales et artisanales à effectifs plus importants.

Dans ces entreprises, le détenteur de ce BTS occupera essentiellement les postes suivants :

- Poste à responsabilité, à côté du directeur / propriétaire dans les entreprises à taille réduite
- Poste à responsabilité dans un service, conseiller commercial ou assistant de direction dans une entreprise de taille plus importante.

## UN ACCÈS DIRECT AU MARCHÉ DU TRAVAIL



## UN BTS FLEXIBLE ET ADAPTABLE

### UNE FORMATION ORIENTÉE VERS LA PRATIQUE ET ADAPTÉE À UN MARCHÉ DU TRAVAIL EN RAPIDE ÉVOLUTION

Le BTS « Commerce en alternance » est une formation d'une durée de deux ans, organisée selon un rythme hebdomadaire alternant formation pratique en entreprise et formation théorique à caractère professionnel au lycée.

Les responsables de la formation sont à l'écoute permanente des évolutions du marché de travail et des besoins des entreprises et seront en mesure d'adapter la formation en conséquence.

<b>1<sup>ière</sup> ANNÉE</b>	<b>Formation théorique au lycée*</b> <i>2,5 jours par semaine</i> <i>En période de vacances scolaires :</i>	<b>Formation pratique en entreprise</b> <i>2 jours par semaine</i> <i>4,5 jours par semaine</i>
<b>2<sup>e</sup> ANNÉE</b>	<b>Formation théorique au lycée*</b> <i>2 jours par semaine</i> <i>En période de vacances scolaires :</i>	<b>Formation pratique en entreprise</b> <i>2,5 jours par semaine</i> <i>4,5 jours par semaine</i>

\* Durant toute la durée de la formation, une demi-journée par semaine est mise à disposition des étudiants afin qu'ils puissent travailler de façon autonome à leurs travaux et projets. Pendant cette période, les étudiants auront accès aux infrastructures et ressources du lycée.

## DES INFRASTRUCTURES ET ÉQUIPEMENTS MODERNES

Le Lycée du Nord met au service des étudiants des infrastructures et des équipements à la pointe de la technologie pour leur assurer une formation de qualité. Une salle spéciale et un équipement informatique performant seront mis à disposition des étudiants et leur permettront d'étudier et de travailler dans les meilleures conditions possibles.

Les entreprises formatrices garantissent aux étudiants un encadrement adapté à leurs besoins et une infrastructure de la meilleure qualité possible.



## INSCRIPTION ET ADMISSION

La formation du BTS « Commerce en alternance » est limitée à 15 élèves par année scolaire. L'étudiant intéressé à suivre la formation doit être détenteur d'un des diplômes suivants :

diplôme de fin d'études  
secondaires classiques

diplôme de fin d'études  
secondaires générales

diplôme luxembourgeois de l'enseignement  
professionnel dans la formation du  
technicien administratif et commercial

diplôme luxembourgeois de l'enseignement  
professionnel dans la formation du  
technicien en vente et gestion et de toute  
autre formation du DT sur dossier

diplôme luxembourgeois de l'enseignement  
professionnel dans la formation du DAP  
agent administratif et commercial ayant  
réussi des modules complémentaires  
nécessaires à la poursuite d'études  
supérieures

diplôme étranger reconnu équivalent par le  
ministère de l'Éducation nationale

Chaque aspirant candidat devra obligatoirement remettre par écrit un dossier de candidature qui comprend :

- une lettre de motivation
- un curriculum vitae
- les copies des bulletins des deux dernières années d'études passées avec succès
- les copies du / des diplôme(s) obtenu(s)
- une preuve d'affiliation à une caisse de maladie
- une photocopie de la carte d'identité ou du passeport

Au cas où le nombre de candidats dépasse le nombre de places disponibles, il est procédé à un classement des candidats, soit sur base du dossier présenté par les candidats, soit sur base des résultats d'une épreuve d'admission.

Le dossier de candidature est à remettre entre le 15 mars et le 15 juillet de l'année en cours, sous réserve d'une prolongation exceptionnelle des délais d'inscription.

L'inscription à la formation devient définitive avec la signature de la convention de stage.

Les frais d'inscription s'élèvent à 100€ par semestre.

**Des informations plus détaillées concernant la formation se trouvent sur le site Internet du Lycée du Nord : [www.lnw.lu](http://www.lnw.lu)**





LYCEE du **N**ORD



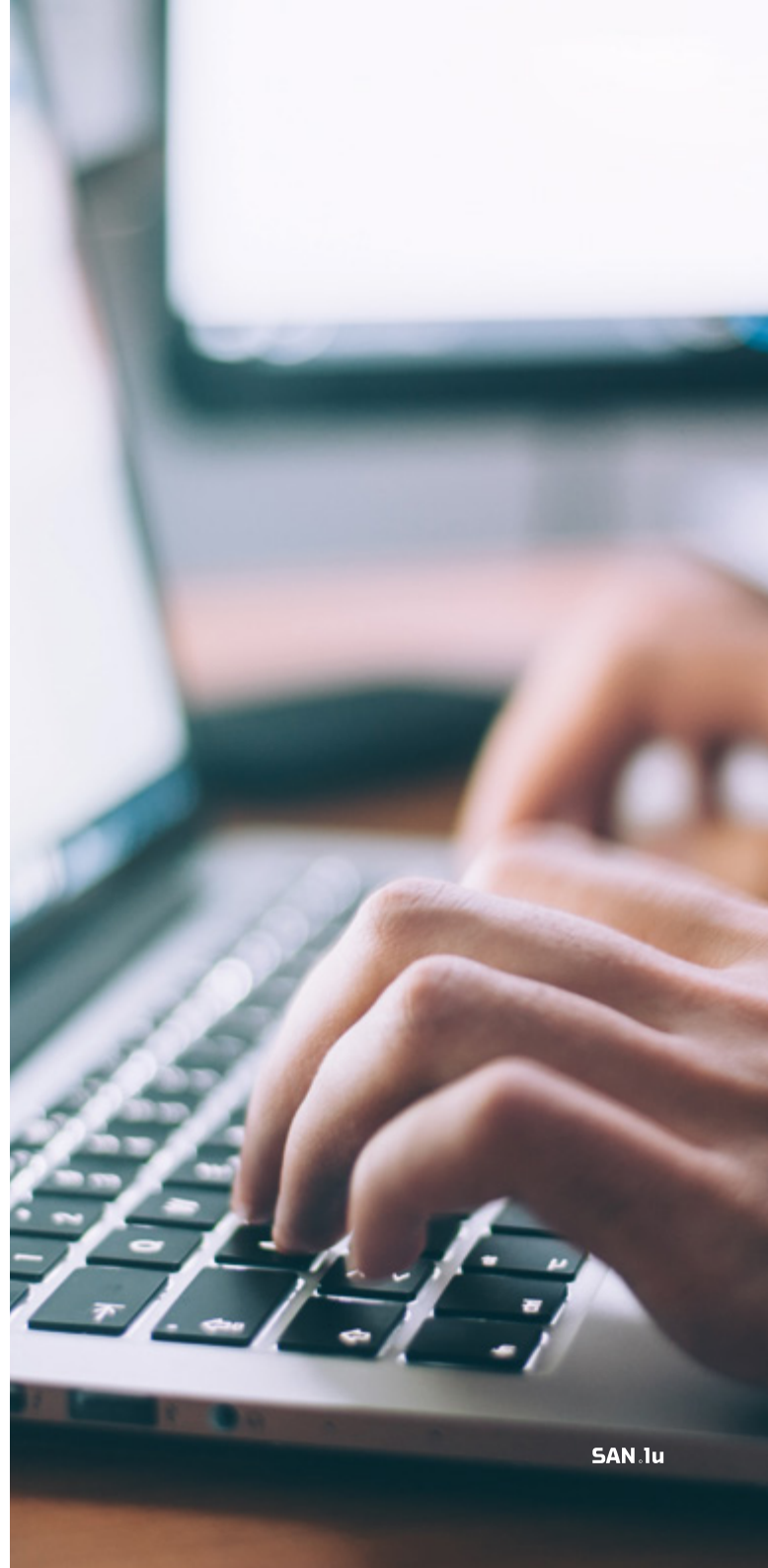
CHAMBRE DES SALARIÉS  
LUXEMBOURG



19, Rue Général Patton  
L-9551 Wiltz

T +352 / 95 93 20-1  
secretariat-direction@lnw.lu  
[www.lnw.lu](http://www.lnw.lu)

Lycée du Nord - Wiltz



SAN.lu