

# LE GUIDE DU BACHELIER

## Commerce International : la filière qui ouvre les portes du monde

- **Comprendre la formation**
- **Les débouchés professionnels**
- **Les conseils pour réussir**
- **Des conseils pratiques**

Ouaga24.com

Magazine numérique gratuit

Téléchargez gratuitement le guide sur : [ouaga24.com/le-guide-du-bachelier](https://ouaga24.com/le-guide-du-bachelier)

À l'heure où le monde devient de plus en plus interconnecté, le Commerce International s'impose comme une filière stratégique et incontournable. Longtemps perçu comme réservé aux grandes puissances économiques, il est désormais au cœur des dynamiques de développement en Afrique et au Burkina Faso.

La mise en place de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), qui ambitionne de créer le plus vaste marché intégré du monde, en est une preuve tangible. Elle ouvre de nouvelles perspectives aux jeunes qui souhaitent s'engager dans une carrière tournée vers l'échange, la logistique et la coopération économique.

Le Commerce International ne consiste pas seulement à acheter et vendre au-delà des frontières. Il repose sur des compétences multiples : négociation, finance, droit douanier, marketing, logistique, management interculturel. Cette diversité fait de la filière une véritable école de polyvalence et d'adaptation, qualités désor-

mais essentielles pour réussir dans un marché globalisé.

Au Burkina Faso, les défis sont à la fois immenses et stimulants. Les entreprises locales ont besoin de jeunes qualifiés capables de conquérir de nouveaux marchés, de renforcer la compétitivité des exportations, mais aussi de faciliter les importations stratégiques.

De la transformation agricole à l'industrie, en passant par le numérique et l'énergie, les opportunités ne manquent pas pour celles et ceux qui sauront allier expertise technique et ouverture au monde.

À travers ce numéro du Guide du Bachelier, nous invitons les étudiants à découvrir les réalités de cette filière, ses mutations récentes et les perspectives qu'elle offre. Le Commerce International n'est pas seulement un choix de carrière, il est un levier de transformation économique et sociale. Préparer les futurs acteurs de ce secteur, c'est investir dans une jeunesse capable d'inscrire le Burkina Faso dans les grandes dynamiques économiques régionales et mondiales.



**ECOLE SUPERIEURE  
DE COMMERCE  
DE OUAGADOUGOU**

## **LICENCE COMMERCE INTERNATIONAL**

Diplôme reconnu CAMES

Scanne pour te préinscrire



### **OBJECTIFS DE LA FILIERE**

Former des professionnels capables de gérer les échanges commerciaux entre pays, en maîtrisant les aspects économiques, juridiques, logistiques et interculturels du commerce mondial

### **DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS**

- Commercial export
- Responsable import/export
- Chargé de clientèle internationale
- Acheteur international
- Consultant en commerce international
- Assistant douane
- Chef de projet international
- Responsable logistique

### **CONDITIONS ET DURÉE DE LA FORMATION**

- Conditions d'admission : BAC C, D, G1 et G2
- Durée de la formation : 3 ans



**+226 25 37 04 06  
+226 76 55 17 77**

**esc.ouaga@gmail.com  
www.esc-ouaga.com**

## I- Comprendre la filière Commerce International

La filière Commerce International s'impose aujourd'hui comme l'une des plus stratégiques dans un monde globalisé. Elle forme des professionnels capables de gérer et de développer des échanges économiques au-delà des frontières nationales, en tenant compte des enjeux financiers, juridiques, logistiques et culturels.

### **Qu'est-ce que le Commerce International ?**

Le Commerce International désigne l'ensemble des transactions commerciales de biens et de services réalisées entre différents pays. Ces échanges nécessitent une maîtrise des mécanismes de l'import-export, des réglementations douanières, des négociations interculturelles ainsi que des stratégies marketing adaptées aux marchés étrangers.

Dans ce contexte, la filière Commerce International vise à doter les étudiants des compétences nécessaires pour comprendre et accom-

pagner les entreprises dans leurs opérations à l'échelle mondiale.

### **Les objectifs de la formation**

La formation en Commerce International poursuit plusieurs finalités :

- Préparer les étudiants à maîtriser les techniques de négociation et de vente dans un environnement global.
- Développer des compétences en logistique, transport et chaîne d'approvisionnement.
- Initier aux aspects juridiques, fiscaux et financiers liés aux transactions internationales.
- Favoriser l'ouverture culturelle et la capacité d'adaptation dans des contextes multiculturels.

### **Les modules de formation**

Les enseignements proposés varient selon les établissements, mais on retrouve généralement des modules comme :

- Techniques du commerce international (import-export, douane, transit)



- Marketing international
- Gestion financière et comptable appliquée au commerce mondial
- Économie et politiques commerciales
- Logistique et supply chain management
- Langues étrangères appliquées aux affaires
- Management interculturel et négociation internationale

Cette diversité de matières permet aux étudiants d'acquérir à la fois une solide base théorique et des compétences pratiques recherchées sur le marché du travail.

## **Pourquoi choisir cette filière ?**

Choisir le Commerce International, c'est s'orienter vers un domaine où les opportunités professionnelles sont nombreuses et diversifiées. Les entreprises burkinabè, africaines et internationales ont besoin de jeunes dynamiques capables de développer des partenariats, de gérer des importations stratégiques ou encore d'ouvrir de nouveaux débouchés à l'exportation.

Dans un contexte marqué par la mondialisation et la mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), la filière Commerce International devient un levier de compétitivité pour les entreprises et un atout majeur pour l'insertion professionnelle des

étudiants.

## II-Les mutations récentes de la filière Commerce International

Le domaine du Commerce International connaît aujourd'hui de profondes transformations. Ces mutations sont liées à l'évolution des technologies, aux nouvelles dynamiques économiques mondiales et aux réalités africaines marquées par une intégration régionale croissante. Comprendre ces changements est essentiel pour les étudiants qui souhaitent s'engager dans cette filière et y réussir.

### **La digitalisation des échanges commerciaux**

La révolution numérique a bouleversé les pratiques du commerce international. Les transactions en ligne, le développement du e-commerce transfrontalier et l'usage croissant des plateformes numériques de négociation et de paiement sont devenus incontournables. Les entreprises doivent désormais maîtriser les outils digitaux pour prospecter, vendre et gérer leurs opérations à distance.

Au Burkina Faso, de plus en plus d'entreprises locales utilisent les plateformes numériques pour importer des marchandises, élargir leur clientèle ou établir des partenariats avec des fournisseurs étrangers.

### **La modernisation de la logistique et de la chaîne d'approvisionnement**

La compétitivité du commerce international repose largement sur la rapidité et la fiabilité de la logistique. Les entreprises recourent à des solutions innovantes comme le suivi en temps réel des cargaisons, la gestion automatisée des entrepôts ou encore la planification



intelligente du transport. Pour les étudiants, cela signifie que les métiers liés à la supply chain et à la logistique internationale sont en pleine expansion et exigent de nouvelles compétences techniques.

## **La montée en puissance du e-commerce et des services**

Longtemps centré sur les biens matériels, le commerce international s'ouvre davantage aux services numériques : télécommunications, consulting, technologies de l'information, formation en ligne. Le e-commerce, facilité par les paiements électroniques, a aussi accéléré l'internationalisation des petites et moyennes entreprises. Ainsi, même une start-up burkinabè peut aujourd'hui vendre ses produits à des clients installés en Europe ou en Asie grâce aux plateformes digitales.

## **La Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf)**

L'un des changements majeurs pour l'Afrique est l'entrée en vigueur de la ZLECAf, qui vise à créer un

marché commun regroupant 54 pays africains. Ce projet réduit progressivement les barrières douanières et facilite la circulation des biens, des services et des capitaux sur le continent. Pour les étudiants de la filière Commerce International, cela représente une opportunité historique : ils seront appelés à accompagner les entreprises locales dans la conquête de nouveaux marchés africains et à jouer un rôle stratégique dans l'intégration économique régionale.

## **Les nouveaux défis : durabilité et géopolitique**

Le commerce mondial doit désormais intégrer des enjeux de durabilité. Les entreprises sont de plus en plus tenues de respecter des normes environnementales, sociales et éthiques. De plus, les tensions géopolitiques, la fluctuation des devises et la dépendance aux marchés extérieurs obligent les acteurs à être flexibles et résilients.

En résumé, la filière Commerce International est en constante évolution. Elle exige des étudiants une forte

capacité d'adaptation, une maîtrise des outils numériques, une ouverture sur le monde et une compréhension fine des dynamiques économiques régionales et globales.



### III- Débouchés et perspectives pour les étudiants en Commerce International

La filière Commerce International ouvre des perspectives professionnelles variées et stimulantes. Dans un monde de plus en plus globalisé, les diplômés de ce domaine sont recherchés aussi bien au niveau national qu'international. Au Burkina Faso comme ailleurs, les entreprises, institutions et organisations ont besoin de profils capables de naviguer dans la complexité des échanges mondiaux et de contri-

buer à leur compétitivité.

### **Les métiers classiques du Commerce International**

Les étudiants en Commerce International peuvent s'orienter vers des postes bien établis dans le domaine. On retrouve notamment :

- **Chargé d'import-export** : responsable des opérations d'achat et de vente de produits à l'étranger, il s'assure du respect des formalités douanières et des règles commerciales.
- **Responsable logistique internationale** : en charge de la chaîne d'approvisionnement mondiale, il coordonne le transport et l'acheminement des marchandises.
- **Acheteur international** : spécialisé dans la recherche et la négociation avec des fournisseurs étrangers pour obtenir les meilleures conditions.
- **Commercial export** : chargé de prospecter et de développer un portefeuille client à l'international.

### **Les opportunités dans les secteurs émergents**

Avec la digitalisation et la

# Commerce International

mondialisation, de nouveaux métiers apparaissent dans le commerce international :

- Gestionnaire e-commerce international : spécialisé dans la vente en ligne transfrontalière, il optimise la présence d'une entreprise sur les plateformes numériques.
- Consultant en commerce international : il accompagne les entreprises locales dans leur stratégie d'internationalisation.
- Analyste en intelligence

économique : il collecte et analyse des données pour anticiper les tendances du marché mondial et les risques géopolitiques.

## Des débouchés dans le secteur public et institutionnel

Les diplômés peuvent également intégrer des institutions nationales et internationales. Au Burkina Faso, le ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisa-



nat, mais aussi des structures comme la Chambre de Commerce et d'Industrie, recherchent des experts capables de promouvoir les exportations. À l'échelle continentale, des opportunités existent dans des organisations comme la CEDEAO, l'UEMOA ou encore l'Union Africaine.

## Les perspectives dans l'entrepreneuriat

De nombreux diplômés choisissent de mettre leurs compétences au service de leur propre entreprise. Grâce aux outils numériques, il est possible de lancer une activité import-export avec un investissement réduit. Le commerce en ligne, l'artisanat valorisé à l'international ou encore l'agroalimentaire représentent des créneaux porteurs. L'entrepreneuriat en Commerce International est une voie particulièrement prometteuse pour les jeunes africains souhaitant participer activement à l'intégration économique régionale.

## Un marché de l'emploi exigeant mais porteur

Si les débouchés sont nom-

breux, le marché du travail exige des compétences solides. La maîtrise des langues étrangères, en particulier l'anglais, est indispensable. Les recruteurs recherchent également des aptitudes en négociation, en gestion de projet et en utilisation des technologies numériques. Les étudiants doivent donc se préparer à une formation continue et à une adaptation constante aux évolutions du commerce mondial.

En définitive, la filière Commerce International offre des perspectives attractives aux étudiants motivés et ouverts sur le monde. Les opportunités sont variées : emploi salarié, intégration institutionnelle ou entrepreneuriat. L'essentiel est de développer des compétences transversales et une vision stratégique qui permettront de transformer les défis de la mondialisation en véritables opportunités professionnelles.

## IV- Conseils pratiques pour réussir dans la filière Commerce International

Réussir dans la filière Commerce International ne dépend pas uniquement des



cours suivis en classe. Ce domaine exige une ouverture d'esprit, des compétences transversales et une capacité à s'adapter aux changements rapides du marché mondial. Voici quelques pistes essentielles pour accompagner les étudiants dans leur parcours.

## **Développer une solide culture générale et économique**

Le commerce international est directement lié aux évolutions économiques, politiques et sociales dans le monde. Un étudiant qui aspire à réussir doit donc suivre régulièrement l'ac-

tualité nationale et internationale. Lire des journaux économiques, suivre les rapports d'institutions comme l'OMC, la Banque mondiale ou la BCEAO, permet de mieux comprendre les enjeux du commerce mondial. Cette curiosité intellectuelle constitue un atout majeur dans les études et dans la pratique professionnelle.

## **Renforcer ses compétences linguistiques**

La maîtrise des langues étrangères est un pilier incontournable. L'anglais est aujourd'hui la langue dominante du commerce international, mais d'autres langues comme le chinois, l'espagnol ou l'arabe peuvent ouvrir des portes supplémentaires. Les étudiants doivent consacrer du temps à l'apprentissage et à la pratique régulière des langues, que ce soit par des cours, des échanges ou des plateformes numériques.

## **Se familiariser avec les outils numériques et technologiques**

Avec l'essor du e-commerce, de la logistique digitale et des plateformes collaboratives, le commerce international se

transforme profondément. Les étudiants doivent apprendre à utiliser les logiciels de gestion, les plateformes de vente en ligne, mais aussi les outils d'analyse de données. Cette maîtrise technologique renforce leur employabilité et leur capacité à s'adapter aux mutations du secteur.

## Cultiver l'esprit entrepreneurial

Même si beaucoup d'étudiants viseront un emploi salarié après leurs études, l'esprit entrepreneurial reste

une clé de réussite. Créer un projet d'import-export, lancer une petite activité de vente en ligne ou participer à des concours d'innovation permet de mettre en pratique les connaissances acquises et de développer un sens aigu de la stratégie. Cet état d'esprit prépare aussi à l'autonomie et à la prise de décision.

## Multiplier les stages et expériences pratiques

Les stages constituent une étape essentielle pour com-



prendre la réalité du métier. Ils permettent d'acquérir une expérience concrète, de tisser un réseau professionnel et de mieux orienter son projet de carrière. Les étudiants doivent saisir chaque opportunité d'immersion en entreprise, même de courte durée, afin de compléter leurs connaissances théoriques.

## Construire un réseau professionnel

Dans le domaine du commerce international, le réseau est souvent aussi important que les compétences techniques. Participer à des conférences, intégrer des associations étudiantes, échanger avec des anciens diplômés ou des professionnels sont autant de moyens d'ouvrir des portes pour l'avenir.

## Adopter une posture éthique et responsable

Le commerce mondial pose des questions de durabilité, d'équité et de respect des normes. Les étudiants doivent intégrer ces dimensions dans leur réflexion et



leur pratique. Les entreprises recherchent de plus en plus des profils capables d'allier performance économique et responsabilité sociale.

En résumé, réussir en Commerce International demande plus qu'une bonne formation académique. C'est un chemin qui exige curiosité, ouverture culturelle, rigueur et adaptabilité. Les étudiants qui s'engagent dans cette voie doivent être prêts à apprendre en permanence, à se confronter à la diversité du monde et à transformer chaque défi en opportunité.

## Conclusion générale

La filière Commerce International s'impose aujourd'hui comme un véritable carrefour d'opportunités pour les étudiants burkinabè et africains. Dans un monde où les échanges de biens, de services et d'informations s'accélèrent, elle offre une formation complète, à la croisée de l'économie, de la gestion, des langues et des nouvelles technologies. Elle prépare les jeunes à évoluer dans des environnements variés, où la polyvalence, l'ouverture d'esprit et la capacité d'adaptation sont indispensables.

Au Burkina Faso, cette filière répond à un double défi : celui de former des cadres capables de représenter efficacement les entreprises locales sur les marchés internationaux et celui de renforcer l'intégration du pays dans les dynamiques économiques régionales et mondiales. Les mutations liées à la digitalisation, à la logistique moderne ou encore à la recherche de solutions durables viennent élargir le champ des possibles, tout en exigeant des compétences nouvelles.

Pour les étudiants, réussir dans ce parcours suppose de conjuguer rigueur académique, pratique sur le terrain et développement personnel. Les langues, les stages, le réseau professionnel et l'ouverture culturelle sont des leviers incontournables. Mais au-delà des compétences techniques, c'est la capacité à apprendre tout au long de la vie et à s'adapter aux évolutions rapides qui fera la différence.

Ainsi, choisir la filière Commerce International, c'est faire le pari d'un avenir riche, exigeant mais prometteur. C'est aussi s'engager sur une voie où les ambitions personnelles peuvent rencontrer les besoins collectifs, en contribuant à bâtir un Burkina Faso davantage connecté au reste du monde et prêt à relever les défis de la mondialisation.

Le Guide du Bachelier est un magazine numérique gratuit, édité par Ouaga24.com et diffusé chaque semaine

Ce magazine propose :

- Des fiches métiers inspirantes
- Des articles d'orientation et de méthodologie
- La présentation d'écoles et universités du Burkina Faso
- Des interviews, témoignages et conseils pratiques



**ECOLE SUPERIEURE  
DE COMMERCE**

**NOUS FORMONS LES  
PROFESSIONNELS  
DU MANAGEMENT**

**COURS DU JOUR  
COURS DU SOIR**



## LICENCES

- Finance Comptabilité
- Economie
- Transport et Logistique
- Banque et Microfinance
- Commerce International
- Management des Projets
- Communication d'Entreprise
- Gestion des Ressources Humaines
- Marketing et Gestion Commerciale
- Gestion Immobilière

## MASTERS

- Economie
- Marketing et Communication
- Banque et Assurance
- Commerce International
- Management des Projets
- Audit et Contrôle de Gestion
- Gestion des Ressources Humaines
- Finance

Partenaires :



VISA PUB/MESRSJ/049-KSG-011 Du 16-08-2024 AU 15-08-2025

Imprimerie : \*SICHA VISUEL Tel : (+226) 78 78 26 00

Ouaga 2000, Boulevard Mouhammar  
KADAFI à 800 m de l'échangeur,

+226 25 37 04 06  
+226 76 55 17 77  
+226 64 03 55 55

esc.ouaga@gmail.com  
www.esc-ouaga.com



# LE GUIDE DU BACHELIER



## Téléchargez-le gratuitement ici

# Touchez directement des milliers de bacheliers en quête d'orientation !

Le Guide du Bachelier est une initiative de Ouaga24.com pour accompagner les jeunes diplômés dans leur orientation post-bac. À travers des fiches métiers, des articles d'orientation, des conseils pratiques et des interviews, le guide attire chaque mois des milliers de lecteurs à la recherche d'un établissement.



Chefs d'établissements, c'est l'opportunité pour vous de valoriser vos filières, recruter efficacement et renforcer votre notoriété auprès d'un public qualifié.

Avec une audience solide, une communauté engagée et des canaux variés (Web TV, Web radio, réseaux sociaux, newsletter), le Guide du Bachelier est votre meilleur allié pour la rentrée.

+100 000  
visites/mois  
sur Ouaga24.com

65 %  
de nos lecteurs ont  
entre 17 et 25 ans

1 700  
abonnés  
à notre Newsletter

## Nos leviers de diffusion puissants :

- ✓ **Newsletter exclusive - 1 700 abonnés qualifiés**  
Chaque semaine, nous envoyons une newsletter spéciale "Orientation & Métiers" à un public ciblé : bacheliers, parents, conseillers, étudiants.
- ✓ **Communauté active - plus de 500 000 abonnés sur les réseaux sociaux**  
Nos pages Facebook, Instagram, WhatsApp et TikTok permettent une diffusion massive, avec un excellent taux d'engagement.
- ✓ **Web TV intégrée à Ouaga24.com**  
Présentez votre établissement à travers des interviews, des mini-reportages, ou des témoignages vidéo d'étudiants, diffusés sur notre chaîne digitale.nt.
- ✓ **Web Radio Ouaga24**  
Profitez d'un canal audio innovant pour toucher les jeunes auditeurs avec des spots, chroniques ou micro-programmes sur votre école.

