

**SUP' ST-JO**

**Année scolaire 2019-2020**

**Liste Manuels scolaires**

**CLASSE : 1<sup>ère</sup> année B. T. S. COMMERCE INTERNATIONAL**

<b>MATIERE</b>	<b>TITRE – AUTEUR(S)</b>	<b>EDITION</b>
<b>MANAGEMENT DES ENTREPRISES</b>	Collection Méthodes actives 1 <sup>ère</sup> année Sous dir. J. SARAF – N. LUCCHINI – C. RIPOULL	Mai 2016 <b>NATHAN TECHNIQUE</b> ISBN 978 209 164047 1
<b>DROIT</b>	Collection Méthodes actives 1 <sup>ère</sup> année Sous dir. J. SARAF – JF. BOCQUILLON - M. MARIAGE	Edition 2016 <b>NATHAN TECHNIQUE</b> ISBN 978 209 164045 7
<b>ECONOMIE GENERALE</b>	Collection Méthodes actives 1 <sup>ère</sup> année	Edition 2016 <b>NATHAN TECHNIQUE</b> ISBN 978 209 164043 3
<b>ANGLAIS</b>	Active Business Track C. DELAROCQUE – M-H. FOUGERON B. T. S. Tertiaire ( <i>sera utilisé les deux années</i> )	Edition 2018 <b>NATHAN TECHNIQUE</b> ISBN 978 209 165096 8

**SUP' ST-JO**

**Année scolaire 2019-2020**

**Liste Manuels scolaires**

**Classe : 2<sup>e</sup> année B. T. S. COMMERCE INTERNATIONAL**

<b>MATIERE</b>	<b>TITRE / AUTEUR(S)</b>	<b>EDITION</b>
<b>MANAGEMENT DES ENTREPRISES</b>	Collection Méthodes actives Sous dir. J. SARAF – N. LUCCHINI – C. RIPOULL	<b>NATHAN TECHNIQUE 2017</b> <b>ISBN 978 209 1648293</b>
<b>ECONOMIE GENERALE</b>	Collection Méthodes actives Sous dir. J. SARAF	<b>NATHAN TECHNIQUE 2017</b> <b>ISBN 978 209 1648255</b>
<b>NEGOCIATION VENTE</b>	Négociation Vente BTS 2 <sup>e</sup> année 3 <sup>e</sup> édition M. CHAZAS – C. GRUET – C. JULIEN NUART 1411177	<b>FOUCHER 2015</b> <b>ISBN 978 2 2161 3222 5</b>
<b>GESTION DES OPERATIONS D'IMPORT-EXPORT</b>	Enoncé 10 dossiers et 90 cas pratiques Arlette COMBES-LEBOURG	<b>EDITION ESKA</b> <b>PARUTION MI-AOÛT</b>
<b>DROIT</b>	Méthodes actives	<b>NATHAN</b> <b>ISBN 978 209 1648279</b>