



Agrément/Habilitation

N° HA-2022 19MESRI/ANAQ-SUP/SE/DIPriv/nmf

DEPARTEMENT : Institut MERCURE

SPECIALITE Gestion

PROJET PROFESSIONNELLE

Présenté par

MAHAMAN HADI MALAM ADAMOU MAHAMADOU

Pour l'obtention du diplôme de
Licence Professionnelle en Commerce international

**Sujet : Etude du métier de négociateur international dans le
secteur minier au Sénégal**

Soutenu à Dakar le 25/07/2023 devant le jury composé

Président du jury : DR ALIOU DIOP	Docteur en Science de Gestion	SUPDECO
Encadreur : DR MALICK MANE	Enseignant-chercheur en Economie	SUPDECO
Membre du jury 1 : THIerno AMADOU NGOM	Intervenant en Commerce international	SUPDECO
Membre du jury 2 : CHEIKH TIDIANE DIONGUE	Intervenant en Marketing	SUPDECO

Année 2022-2023

DEDICACE

A la grande famille MAHAMAN HADI comme preuve de respect et de reconnaissance.

REMERCIEMENTS

Je voudrais exprimer ma reconnaissance a :

- Mes parents pour tout l'amour et patience qu'ils ont toujours pour moi ;
- Mon grand frère pour le soutien moral et son amour fraternel ;
- Monsieur MALICK MANE, directeur de mon mémoire ;
- Toute la direction de SUP DE CO pour l'accueil chaleureux et le climat de travail qu'ils ont su créer ;
- Mes professeurs De SUP DE CO pour les connaissances transmises ; Tous les camarades de la L3 CI

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

APIX : Agence de promotion des investissements et grands travaux

ICS : Industries Chimiques du Sénégal

OCP : office chérifien des phosphates

SUP DE CO : école supérieure de commerce Dakar

SWOT : est un acronyme pour les forces (Forces), les faiblesses (Faiblesses), les opportunités (Opportunités) et les menaces (Menaces).

LISTES DES ANNEXES

QUESTIONNAIRE

INTERVIEW

SOMMAIRE

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTES DES ANNEXES	iv
SOMMAIRE	v
RESUME	vi
INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
CHAPITRE 1 : PRÉSENTATION DU SECTEUR D’ACTIVITÉ DU MÉTIER.....	3
1.1. Cadre macroéconomique.....	4
1.2. Organisation du secteur.....	9
1.3. Marche et concurrence	11
CHAPITRE 2 : PRÉSENTATION DU MÉTIER DE NEGOCIATEUR INTERNATIONAL	15
2.1 Définition du métier	15
2.2 Les attributions du métier.....	15
2.3. Le rôle d’un négociateur international	16
2.4. Compétences techniques, compétences humaines.....	16
2.5 . Les principales missions du négociateur international	18
2.6. Entretien avec un professionnel.....	19
2.7. Diagnostic du métier	20
CHAPITRE 3 : BILANS ET PERSPECTIVES.....	23
3.1. BILAN PERSONNEL.....	23
3.2. BILAN PROFESSIONNEL	24
3.3. PLAN D’ACTION	26
3.4. Perspectives	28
CONCLUSION	29
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	vii
Interview.....	viii
TABLE DE MATIERES	ix

RESUME

Le projet professionnel porte sur l'étude du métier de négociateur international dans le secteur minier au Sénégal. L'objectif de cette étude est d'explorer en profondeur le rôle et les responsabilités des négociateurs internationaux dans ce domaine spécifique. Le secteur minier au Sénégal offre d'importantes opportunités pour les négociateurs internationaux, étant donné les ressources minérales abondantes présentes dans le pays. Les négociateurs internationaux sont chargés de représenter les intérêts des sociétés minières étrangères dans les négociations avec le gouvernement sénégalais. Leur rôle consiste à sécuriser des accords équitables qui favorisent une exploitation durable des ressources et maximisent les avantages économiques pour le pays. L'étude mettra en évidence les compétences et les connaissances nécessaires pour être un négociateur international efficace dans le secteur minier au Sénégal.

Mots clés : négociateur international - secteur minier

ABSTRAT

The professional project concerns the study of the profession of international negotiator in the mining sector in Senegal. The objective of this study is to explore in depth the role and responsibilities of international negotiators in this specific area. The mining sector in Senegal offers significant opportunities for international negotiators, given the abundant mineral resources present in the country. International negotiators are responsible for representing the interests of foreign mining companies in negotiations with the Senegalese government. Their role is to secure fair deals that promote sustainable resource exploitation and maximize economic benefits to the country. The study will highlight the skills and knowledge needed to be an effective international negotiator in the mining sector in Senegal.

Keywords: international negotiator - mining sector

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Nous sommes actuellement étudiant en licence 3 à l'école supérieur de commerce SUPDECO en commerce international. Ce rapport illustre notre projet personnel professionnel et dans notre vision de notre futur emploi.

Le secteur minier joue un rôle essentiel dans l'économie mondiale, offrant des ressources précieuses nécessaires à l'industrie et à la croissance économique. Cependant, la nature globale de cette industrie crée un besoin croissant de professionnels qualifiés dans le domaine de la négociation internationale. Le Sénégal, en tant que pays riche en ressources minérales, est un acteur majeur de ce secteur et offre d'importantes opportunités d'étude du métier de négociateur international dans le domaine minier.

Cette étude de notre projet professionnel vise à explorer en profondeur le rôle du négociateur international dans le secteur minier sénégalais. Elle examinera les compétences et les connaissances nécessaires pour réussir dans ce domaine, ainsi que les défis spécifiques auxquels les négociateurs internationaux sont confrontés lorsqu'ils opèrent dans un environnement minier complexe. De plus, cette étude mettra en évidence l'importance de la diplomatie et de la communication interculturelle dans les négociations internationales, en mettant l'accent sur le contexte spécifique du Sénégal.

Le Sénégal possède une vaste gamme de ressources minérales, notamment l'or, le phosphate, le zircon, le fer et le pétrole, qui suscitent l'intérêt des investisseurs internationaux. Les négociateurs internationaux jouent un rôle crucial dans la sécurisation des accords entre les sociétés minières étrangères et le gouvernement sénégalais. Leur expertise est nécessaire pour négocier des contrats équitables, garantir une exploitation durable des ressources et maximiser les avantages économiques pour le pays.

Cette étude s'attardera sur les compétences clés requises pour devenir un négociateur international dans le secteur minier au Sénégal. Elle examinera les connaissances techniques nécessaires sur les ressources minérales, les réglementations nationales et internationales, ainsi que les dynamiques du marché mondial. Elle abordera également les compétences interpersonnelles, telles que la diplomatie, la négociation, la gestion des conflits et la communication interculturelle, qui sont essentielles pour établir des relations solides entre les parties prenantes.

En fin de compte, cette étude fournira une vision approfondie du métier de négociateur international dans le secteur minier au Sénégal. Elle mettra en lumière les opportunités de carrière passionnantes et les défis stimulants auxquels sont confrontés les professionnels de ce domaine. En comprenant les exigences spécifiques de ce métier, les individus intéressés pourront développer les compétences nécessaires pour réussir en tant que négociateur international dans le secteur minier sénégalais et contribuer au développement durable de l'industrie minière du pays.

Le métier de négociateur international est une profession dynamique et stimulante qui implique de représenter des organisations, des entreprises ou des gouvernements dans des négociations complexes à l'échelle mondiale. Les négociateurs internationaux jouent un rôle crucial dans la résolution de problèmes, la conclusion d'accords et la promotion des intérêts de leurs parties prenantes dans un contexte international.

Les responsabilités d'un négociateur international varient en fonction du domaine d'activité, qu'il s'agisse du commerce international, de la diplomatie, de l'industrie, de l'environnement ou d'autres secteurs.

Intitulé " Etude du métier de négociateur international dans le secteur minier au Sénégal ", ce projet tend ainsi à démontrer le rôle important que joue les négociateurs dans la détermination du choix de l'entreprise qui réalisera les travaux et comment ils garantissent la bonne exécution et le respect des engagements.

Notre projet est scindé en trois (3) parties :

- Une première partie qui comprend la présentation du secteur Minier, le cadre macro-économique, l'organisation du secteur, et le marché de la concurrence
- Une deuxième partie qui parle du métier de négociateur international, Définition du métier, Attributions du métier (activités, tâches), Connaissances requises pour l'exercice du métier (diplôme, formation certificat, etc.), et aussi les interviews avec les experts du négociateur du domaine, le Diagnostic du métier (analyse SWOT du métier)
- Une troisième partie qui comprend les bilans et perspectives également on fera une analyse SWOT et nous finirons par le plan d'action c'est-à-dire les perspectives.

CHAPITRE 1 : PRÉSENTATION DU SECTEUR D'ACTIVITÉ DU MÉTIER

Cette partie vise à fournir une analyse détaillée du secteur minier au Sénégal, en mettant en évidence ses opportunités, ses défis et ses perspectives. Le Sénégal est doté de ressources minérales diverses, telles que l'or, le phosphate, le zircon et le fer, qui jouent un rôle essentiel dans l'économie du pays. Ce chapitre examine les principaux gisements minéraux, les sociétés minières impliquées et leur impact économique. Il explore également le cadre réglementaire et les politiques d'investissement visant à attirer les investissements étrangers dans le secteur. Les défis auxquels est confronté le secteur minier, tels que les infrastructures, la gestion environnementale et sociale, sont également abordés.

Le secteur minier joue un rôle de plus en plus important dans l'économie sénégalaise. Le pays possède d'importantes ressources minérales qui attirent les investissements nationaux et étrangers. Cette introduction met en évidence l'importance économique du secteur minier au Sénégal et présente les objectifs et la structure de notre travail.

L'industrie minière sénégalaise repose sur un cadre juridique et réglementaire solide, qui encourage l'investissement étranger et favorise le développement du secteur. Le Code minier du Sénégal, adopté en 2003 et révisé en 2016, fournit le cadre législatif pour l'exploration, l'exploitation minière et la gestion des ressources minérales.

L'or est l'un des minéraux les plus exploités au Sénégal. Le pays possède plusieurs mines d'or en activité, telles que la mine de SABODALA, exploitée par la société TERANGA Gold Corporation. La mine de SABODALA est la plus grande mine d'or du pays et contribue de manière significative aux recettes d'exportation et à la création d'emplois.

Le phosphate est une autre ressource minérale importante au Sénégal. Le pays possède d'importants gisements de phosphate de qualité, notamment à Matam, dans la région de Dakar et dans la région de Thiès. La société OCP Group, basée au Maroc, est l'un des principaux acteurs dans le développement et l'exploitation des gisements de phosphate au Sénégal.

Le secteur minier sénégalais attire également l'attention internationale en raison de son potentiel pétrolier et gazier. Des découvertes significatives de gaz naturel ont été faites dans les eaux sénégalaises, notamment le champ gazier Grand TORTUE/AHMEYIM, situé à la frontière maritime entre le Sénégal et la Mauritanie. Cette découverte a attiré des investissements majeurs de la part de sociétés pétrolières internationales telles que BP et KOSMOS ENERGY.

Le gouvernement sénégalais accorde une grande importance à la promotion du secteur minier et cherche à attirer davantage d'investissements étrangers. Il met en œuvre des réformes pour faciliter les procédures d'obtention de permis d'exploration et d'exploitation, tout en assurant la protection de l'environnement et la responsabilité sociale des entreprises minières.

Cependant, malgré les opportunités offertes par le secteur minier, il existe également des défis à relever. Certains de ces défis incluent la nécessité de renforcer les capacités nationales dans le domaine minier, d'améliorer la gouvernance et la transparence, de promouvoir le développement durable et de maximiser les retombées économiques pour les communautés locales.

En réalité, le secteur minier au Sénégal connaît une croissance significative et offre des opportunités d'investissement dans divers minéraux tels que l'or, le phosphate, le pétrole et le gaz. Le gouvernement sénégalais s'engage à développer ce secteur de manière responsable et durable, en mettant en place un cadre réglementaire favorable et à l'investissement. Avec une attention croissante portée à la gouvernance et à la responsabilité sociale.

Cependant, grâce aux importants efforts de promotion des investissements déployés par le gouvernement du Sénégal, la diversification de l'activité minière se développe à travers le développement de la filière phosphates-fertilisants, la relance du projet intégré sur le fer de la Falémé, l'accélération de l'exploitation du secteur aurifère dans la région de Kédougou, l'encadrement et la promotion des mines artisanales, l'accélération de l'exploitation des gisements de zircon et enfin, le développement d'un hub minier régional.

1.1. Cadre macroéconomique

Le cadre macroéconomique d'un secteur minier englobe les éléments économiques, financiers et budgétaires qui sont liés à l'exploitation des ressources minérales dans un pays. Cela inclut les interactions entre le secteur minier et l'économie nationale dans son ensemble. Voici les principaux aspects du cadre macroéconomique d'un secteur minier :

Contribution à l'économie : Le secteur minier peut avoir un impact significatif sur le produit intérieur brut (PIB) d'un pays en contribuant à la création de richesses et d'emplois. Les revenus générés par l'exploitation minière peuvent influencer la croissance économique globale.

Revenus de l'État : Les taxes, les redevances et les droits miniers perçus par le gouvernement à partir des activités minières constituent une source importante de revenus publics. Ces revenus

peuvent être utilisés pour financer des programmes sociaux, des infrastructures et d'autres priorités nationales.

Exportations : Les produits minéraux exportés peuvent représenter une part significative des recettes d'exportation d'un pays. Les fluctuations des prix internationaux des matières premières peuvent avoir un impact sur la balance commerciale.

Investissements étrangers : Le secteur minier peut attirer des investissements étrangers directs, ce qui peut contribuer à la modernisation de l'industrie, à l'introduction de technologies avancées et à la création d'emplois.

Effets multiplicateurs : Les activités du secteur minier peuvent avoir des effets multiplicateurs sur d'autres secteurs de l'économie, tels que les services, la construction et la logistique. Cela peut stimuler la croissance économique globale.

Dépendance aux matières premières : Une forte dépendance aux revenus issus des ressources minérales peut rendre l'économie vulnérable aux fluctuations des prix internationaux et à l'épuisement des réserves minérales.

Gestion des revenus : Il est essentiel de mettre en place des mécanismes efficaces pour gérer les revenus provenant du secteur minier de manière prudente et transparente, afin d'éviter la volatilité budgétaire et d'assurer une utilisation durable de ces revenus.

Diversification économique : Bien que le secteur minier puisse être une source importante de revenus, il est conseillé de diversifier l'économie pour réduire la dépendance aux matières premières et éviter les risques associés à la volatilité des prix.

Impact social et environnemental : Le cadre macroéconomique doit prendre en compte les aspects sociaux et environnementaux de l'exploitation minière, car ces éléments peuvent influencer la stabilité sociale et le capital naturel du pays.

Planification à long terme : Un cadre macroéconomique solide pour le secteur minier devrait intégrer une planification à long terme qui prend en compte la durabilité des ressources, les éventuelles transitions vers d'autres secteurs et la gestion des impacts post-miniers.

Le cadre macroéconomique d'un secteur minier englobe divers aspects interconnectés qui nécessitent une gestion stratégique pour maximiser les avantages économiques tout en minimisant les risques et les effets négatifs sur la société et l'environnement.

Contribution à la croissance économique : Le secteur minier est un moteur de croissance économique au Sénégal. L'exploitation minière et les activités connexes stimulent les investissements, favorisent la création d'infrastructures et génèrent des emplois. La croissance du secteur minier contribue à la croissance globale du produit intérieur brut (PIB) du pays.

Création d'emplois : L'industrie minière offre des opportunités d'emploi directes et indirectes. Les sociétés minières emploient une main-d'œuvre qualifiée pour les opérations minières, la maintenance des équipements, la gestion environnementale, etc. De plus, le secteur minier soutient l'emploi local à travers les activités connexes, telles que la fourniture de biens et de services aux entreprises minières.

Recettes fiscales : Le secteur minier génère des recettes fiscales significatives pour le gouvernement sénégalais. Les sociétés minières paient des impôts sur les bénéfices, des redevances minières et d'autres taxes. Ces recettes peuvent être utilisées pour financer des projets de développement, tels que la construction d'infrastructures, l'amélioration des services publics et l'éducation.

Exportations : Les produits minéraux constituent une part importante des exportations du Sénégal. L'or, par exemple, est le principal produit d'exportation du pays. Les recettes d'exportation provenant du secteur minier contribuent à la balance commerciale et à la stabilité économique du pays.

Impact sur d'autres secteurs de l'économie : Le secteur minier a des répercussions sur d'autres secteurs de l'économie sénégalaise. Par exemple, il crée une demande pour les services logistiques, le transport, l'énergie, les infrastructures et d'autres biens et services. Cela peut stimuler la croissance dans ces secteurs connexes et favoriser la diversification économique.

Gestion des revenus miniers : Pour maximiser les avantages économiques du secteur minier, il est essentiel de gérer efficacement les revenus miniers. Cela implique une transparence et une responsabilité accrues dans la collecte des recettes, ainsi que leur allocation judicieuse vers des investissements productifs et des initiatives de développement durable.

Le secteur minier est un contributeur majeur aux exportations du Sénégal. Les produits minéraux tels que l'or, le fer, le phosphate, le zircon et le titane sont exportés vers d'autres pays, ce qui génère des revenus en devises étrangères. Cela renforce la balance commerciale du pays et contribue à la stabilité économique.

Le secteur minier au Sénégal joue un rôle important dans le cadre macroéconomique du pays. Il contribue à la croissance économique, à la création d'emplois, aux recettes fiscales aux exportations aux infrastructures etc..... Voici un aperçu du cadre macroéconomique lié au secteur minier au Sénégal :

Infrastructure : Le développement du secteur minier nécessite souvent des investissements dans l'infrastructure. Les projets miniers peuvent stimuler la construction de routes, de chemins de fer, de ports et d'autres infrastructures connexes. Cela peut améliorer la connectivité et la logistique du pays, bénéficiant également à d'autres secteurs économiques.

Emplois et développement local : Le secteur minier crée des emplois directs et indirects, offrant des opportunités d'emploi aux populations locales. Les entreprises minières sont souvent tenues de mettre en œuvre des programmes de développement local, ce qui peut inclure des initiatives de formation, de santé, d'éducation et de développement des infrastructures dans les communautés environnantes.

Diversification économique : Le secteur minier contribue à la diversification de l'économie sénégalaise. En exploitant et en valorisant les ressources minérales, le pays peut réduire sa dépendance à l'égard de certains secteurs clés et stimuler la croissance d'autres secteurs, tels que l'industrie de transformation des minéraux.

Cependant, il est important de noter que le secteur minier présente également des défis, notamment en termes de gestion environnementale, de gouvernance et de durabilité. Il est essentiel de mettre en place des politiques et des réglementations appropriées pour garantir une exploitation minière responsable, qui prend en compte les intérêts économiques, sociaux et environnementaux à long terme du Sénégal.

❖ **Macro-économie**

L'activité minière au Sénégal remonte à plusieurs siècles. En effet, les historiens africanistes nous apprennent que les centres traditionnels d'orpaillage où les graviers des lits des rivières étaient traités, se répartissaient entre les bassins du Sénégal, de la Gambie et du Haut Niger. Le plus pittoresque c'était que ces placers aurifères en période d'activité étaient placés dans un contexte de technicité minière reconnue : le chef de village, maître incontesté du gisement, procédait aux sacrifices rituels et répartissait selon les coutumes malinkés à chaque famille sa zone d'action. Le travail de chaque mineur consistait alors à creuser un puits à l'emplacement attribué et, lorsque le soubassement était atteint, à se diriger le plus vite possible vers les puits

les plus proches. Le mineur avait le droit d'exploiter son puits jusqu'au point de rencontre avec ses voisins. Dans ces sites gravitait une foule de « dioulas » (commerçants) comme actuellement dans tous les placers africains. Les minerais de fer et de cuivre avaient permis aussi l'existence d'une industrie métallurgique de faible capacité destinée à satisfaire les besoins des forgerons des villages. Bien qu'embryonnaire, l'industrie minière d'alors, posait les mêmes préoccupations que les exploitations modernes : découvrir, exploiter et vendre pour faire l'épargne en vue de la réalisation d'objectifs de développement. L'ouverture à partir des années 50 avec des deux (02) grandes mines de phosphates a fait le bonheur de l'économie sénégalaise pendant plusieurs décennies, à travers le fleuron de l'industrie nationale, les Industries Chimiques du Sénégal (ICS). Ces gisements sont aujourd'hui en train d'être surpassés par d'autres d'excellente qualité en cours d'exploration ou de confirmation. Les réserves en phosphates du Sénégal sont évaluées entre cinq cents (500) millions à un (01) milliard de tonnes, ce qui pourrait le placer dans le « top-ten » mondial des pays producteurs dans les années à venir.

Au Sénégal, le secteur extractif a fait passer sa contribution au PIB à 4,98 % en 2021, contre 3,39 % l'année précédente. C'est l'une des données fournies par le dernier rapport du comité local de l'Initiative pour la Transparence dans les Industries Extractives, publié le jeudi 22 décembre.

Le document fournit également d'autres informations sur la contribution du secteur extractif (Mines et Hydrocarbures) à l'économie sénégalaise. Ainsi, il a représenté 38 % des exportations totales en 2021, passant de 797 milliards FCFA (1,37 milliard \$) en 2020 à 1 096 milliards FCFA (1,88 milliard \$) l'année dernière.

De même, près de 7 % des recettes totales encaissées par l'Etat proviennent des Mines et Hydrocarbures, contre 5,66 % en 2020. Sur un total de 206,04 milliards FCFA, notons que le secteur minier contribue largement à ces recettes avec 193,77 milliards FCFA, soit 313,7 millions \$.

En revanche, la contribution du secteur extractif en matière de création d'emploi reste relativement faible, avec 0,23 % de la population active travaillant pour les compagnies minières et pétrolières. Dans cet effectif estimé à 10 249 personnes, 96 % environ sont des nationaux.

Pour rappel, le secteur extractif a généré 223,15 milliards de FCFA (383,44 millions \$) de revenus en 2021.

1.2. Organisation du secteur

L'organisation d'un secteur minier efficace et durable nécessite une combinaison de planification, de réglementation, de coordination et de suivi pour garantir une exploitation responsable des ressources tout en maximisant les avantages pour la société. Voici quelques éléments clés à prendre en compte lors de l'organisation d'un secteur minier :

Cadre législatif et réglementaire : Établir des lois, des règlements et des politiques clairs et cohérents est essentiel. Ils devraient couvrir des aspects tels que l'octroi de licences, les normes environnementales, la santé et la sécurité au travail, les droits des communautés locales et les obligations fiscales.

Transparence et responsabilité : Assurer la transparence dans l'octroi de licences, la gestion des contrats, les revenus générés par le secteur minier et les activités des entreprises est crucial pour prévenir la corruption et gagner la confiance des parties prenantes.

Participation des parties prenantes : Impliquer les communautés locales, les peuples autochtones et les organisations de la société civile dans le processus décisionnel peut aider à minimiser les conflits et à garantir que les intérêts de tous sont pris en compte.

Gestion environnementale : Mettre en place des normes rigoureuses pour minimiser l'impact environnemental de l'exploitation minière, y compris la gestion des déchets, la réhabilitation des sites et la conservation des écosystèmes fragiles.

Surveillance et application : Établir des mécanismes de surveillance et d'application solides pour garantir le respect des règlements et des normes établis. Cela peut inclure des inspections régulières, des sanctions pour non-conformité et des incitations à adopter des pratiques durables.

Partage équitable des avantages : Assurer que les revenus générés par l'exploitation minière bénéficient non seulement aux entreprises, mais aussi aux communautés locales et au pays dans son ensemble. Cela peut se faire par le biais de taxes, de redevances, de contributions au développement local, etc.

Formation et développement des compétences : Investir dans la formation et le développement des compétences pour les travailleurs locaux peut contribuer à la création d'emplois durables et à la croissance économique à long terme.

Innovation technologique : Encourager l'adoption de technologies innovantes pour améliorer l'efficacité de l'exploitation minière tout en réduisant les impacts environnementaux.

Planification spatiale : Élaborer des plans de développement minier qui tiennent compte des zones écologiquement sensibles, des zones agricoles et des zones peuplées pour minimiser les conflits d'utilisation des terres.

Suivi et évaluation : Mettre en place un système de suivi continu pour évaluer l'impact de l'exploitation minière sur l'environnement, la société et l'économie, et ajuster les pratiques en conséquence.

En somme, l'organisation d'un secteur minier réussi implique une approche holistique qui prend en compte les aspects économiques, environnementaux, sociaux et réglementaires pour assurer une exploitation responsable, éthique et durable des ressources minérales.

L'organisation du secteur de l'industrie minière au Sénégal repose sur un cadre réglementaire, des institutions et des acteurs clés qui jouent des rôles spécifiques dans la gestion et le développement du secteur. Voici les principaux éléments de l'organisation du secteur minier au Sénégal :

Cadre réglementaire : Le secteur minier sénégalais est régi par la loi minière, qui définit les règles et les réglementations pour l'exploration, l'exploitation et la commercialisation des ressources minérales. La loi minière précise également les droits et les devoirs des titulaires de permis miniers et du gouvernement.

Institutions gouvernementales :

Ministère des Mines et de la Géologie : Le ministère est responsable de la formulation et de la mise en œuvre des politiques et des stratégies pour le secteur minier. Il délivre les autorisations et les permis miniers, supervise les opérations minières et gère les relations avec les investisseurs.

Agence de promotion des investissements et grands travaux (APIX) : L'APIX facilite l'investissement dans le secteur minier et d'autres secteurs clés de l'économie sénégalaise. Elle fournit des informations, des services de conseil et d'assistance aux investisseurs nationaux et étrangers.

Direction des Mines et de la Géologie : Cette entité est chargée de la gestion technique et administrative des activités minières. Elle supervise l'octroi des titres miniers, surveille les opérations minières, collecte les données et effectue des contrôles de conformité.

Sociétés minières :

Sociétés minières internationales : Des sociétés minières internationales, souvent en partenariat avec des sociétés locales, opèrent dans le secteur minier sénégalais. Elles investissent dans l'exploration et l'exploitation des gisements minéraux, conformément aux réglementations en vigueur.

Sociétés minières publiques : Le gouvernement sénégalais détient une participation dans certaines sociétés minières à travers des sociétés d'État, telles que la Société des Mines de Fer du Sénégal oriental (MIFERSO) dans le secteur du fer.

Organisations professionnelles :

Chambre des Mines du Sénégal : Cette organisation représente les intérêts des sociétés minières opérant au Sénégal. Elle participe à la promotion du secteur, à la défense des droits des entreprises et à la facilitation du dialogue avec les autorités gouvernementales.

Syndicat des Mines et de l'Industrie Géologique (SMIG) : Ce syndicat représente les travailleurs du secteur minier et vise à protéger leurs intérêts, à promouvoir des conditions de travail sûres et justes, ainsi qu'à encourager le développement professionnel et social des employés.

L'organisation du secteur de l'industrie minière au Sénégal est conçue pour promouvoir l'investissement, assurer une exploitation responsable des ressources minérales et maximiser les avantages socio-économiques pour le pays.

1.3. Marche et concurrence

Le secteur minier au Sénégal est confronté à un marché mondial concurrentiel, où les sociétés minières cherchent à exploiter les ressources minérales du pays. Ce résumé met en évidence les caractéristiques du marché et les défis de la concurrence dans le secteur minier sénégalais.

Le marché du secteur minier au Sénégal est influencé par plusieurs facteurs. Tout d'abord, la demande mondiale de minéraux et de métaux joue un rôle crucial dans la détermination des prix et de la rentabilité des projets miniers. Les fluctuations des prix internationaux des matières

premières peuvent avoir un impact significatif sur les revenus générés par le secteur minier sénégalais.

De plus, la concurrence entre les pays producteurs de minéraux est un facteur important dans le secteur minier. Le Sénégal doit faire face à la concurrence d'autres pays africains et d'autres régions du monde qui possèdent également d'importantes ressources minérales. Les sociétés minières évaluent les opportunités d'investissement en tenant compte de plusieurs facteurs tels que la stabilité politique, la réglementation, l'infrastructure et les incitations fiscales offertes par chaque pays.

Dans ce contexte concurrentiel, le Sénégal cherche à attirer les investissements étrangers et nationaux en mettant en place des réformes réglementaires favorables à l'investissement, en simplifiant les procédures administratives et en offrant des incitations fiscales attractives. L'Agence de promotion des investissements et grands travaux (APIX) joue un rôle clé dans la promotion du secteur minier auprès des investisseurs et dans la facilitation des projets.

Cependant, la concurrence dans le secteur minier ne se limite pas seulement aux investisseurs étrangers. Il existe également une concurrence entre les sociétés minières nationales qui cherchent à obtenir des permis d'exploitation et à développer leurs propres projets. La Chambre des Mines du Sénégal joue un rôle important en représentant les intérêts des sociétés minières opérant dans le pays.

En somme, le marché et la concurrence du secteur minier au Sénégal sont influencés par la demande mondiale de minéraux, la concurrence entre les pays producteurs et les sociétés minières, tant nationales qu'étrangères. Le Sénégal met en place des mesures pour attirer les investissements et stimuler le développement du secteur minier, tout en veillant à ce que les intérêts économiques du pays soient préservés.

Le secteur minier au Sénégal a connu une évolution significative ces dernières années, attirant l'attention des investisseurs nationaux et étrangers en raison de son potentiel en ressources minérales. La concurrence sur le marché minier sénégalais s'est intensifiée, avec plusieurs acteurs cherchant à exploiter les opportunités offertes par les réserves de minéraux précieux et industriels présentes dans le pays. Dans cette première partie, nous examinerons les principaux acteurs du secteur minier au Sénégal et les minéraux qui suscitent le plus d'intérêt.

Les principaux acteurs du secteur minier :

Société des Mines de l'Air et de L'AZAWAK (SOMINA) : Cette entreprise est impliquée dans l'exploitation de l'uranium à des fins énergétiques. Elle a établi des partenariats avec des entreprises étrangères pour développer les gisements d'uranium dans la région D'AGUEDEM, renforçant ainsi la contribution du Sénégal à la production mondiale d'uranium.

Société des Mines du Sénégal Orientale (SOMISEN) : Cette entreprise se concentre sur l'exploration et l'exploitation de divers minéraux tels que l'or, le fer, le zinc et le plomb. Elle a acquis des droits miniers dans la région de Kédougou, démontrant le potentiel du Sénégal en tant que destination minière diversifiée.

TERANGA Gold Corporation : Spécialisée dans l'exploitation de l'or, TERANGA Gold est un acteur majeur dans le secteur minier sénégalais. Elle opère la mine d'or de SABODALA et a réussi à augmenter la production grâce à des investissements dans l'exploration et l'optimisation des opérations.

PETOWAL MINING COMPANY : Cette entreprise est également active dans l'exploitation de l'or et possède la mine de MASSAWA. Elle a été acquise par TERANGA Gold Corporation, créant ainsi un acteur encore plus important dans le secteur aurifère sénégalais.

Minéraux d'intérêt :

Or : Le Sénégal est devenu un producteur d'or de premier plan en Afrique de l'Ouest. Les réserves aurifères, en particulier dans les régions de Kédougou et de SABODALA, ont attiré de nombreux investissements.

PHOSPHATES : Le Sénégal possède d'importantes réserves de phosphates, utilisés dans la fabrication d'engrais. L'exploitation de ces réserves est en cours, et des partenariats avec des entreprises internationales visent à maximiser leur valeur.

ZIRCON : Le zircon, utilisé dans l'industrie céramique et chimique, est également présent en quantités significatives au Sénégal. Son exploitation attire l'attention des investisseurs pour sa valeur sur le marché mondial.

Le secteur minier sénégalais a connu une libéralisation progressive pour attirer des investissements et stimuler la concurrence. Les entreprises nationales et étrangères opèrent désormais dans le pays, participant à l'exploration, à l'exploitation et à la transformation des ressources minérales. Voici quelques points clés concernant la concurrence sur le marché minier sénégalais :

INVESTISSEMENTS ETRANGERS : Plusieurs entreprises minières étrangères ont investi dans l'exploration et l'exploitation minière au Sénégal. Ces entreprises apportent des technologies, des capitaux et une expertise qui contribuent au développement du secteur.

PARTENARIATS PUBLIC-PRIVE : Le gouvernement sénégalais encourage les partenariats public-privé pour stimuler l'exploration et l'exploitation des ressources minérales. Cela permet de combiner les ressources gouvernementales avec l'expertise et les capacités financières du secteur privé.

CONCURRENCE ENTRE LES ENTREPRISES : La présence de plusieurs entreprises minières, nationales et étrangères, a créé un environnement concurrentiel dans lequel les entreprises rivalisent pour accéder aux meilleures ressources et aux technologies les plus avancées. Cela a également contribué à améliorer les normes environnementales et sociales.

REGLEMENTATION ET TRANSPARENCE : Pour garantir une concurrence équitable et durable, le gouvernement a mis en place des réglementations strictes en matière d'exploration, d'exploitation et de gestion des ressources. La transparence dans l'octroi de licences et la gestion des revenus miniers est essentielle pour maintenir la confiance des investisseurs et du public.

DEFIS PERSISTANTS : Malgré les progrès réalisés, le secteur minier sénégalais doit relever des défis tels que la gestion responsable des ressources, l'impact environnemental, la responsabilité sociale des entreprises et la répartition équitable des avantages économiques entre les parties prenantes.

En conclusion, la concurrence sur le marché minier au Sénégal a stimulé la croissance économique et l'investissement dans le secteur. La présence d'entreprises nationales et étrangères a favorisé l'exploration et l'exploitation des ressources minérales, tout en exigeant la mise en place de réglementations et de pratiques transparentes pour assurer une exploitation responsable et éthique de ces ressources.

CHAPITRE 2 : PRÉSENTATION DU MÉTIER DE NEGOCIATEUR INTERNATIONAL

Cette partie nous parle du métier de négociateur international, ses attributions, le rôle ainsi que l'importance et les risques liées à ce métier.

Elle apporte aussi les résultats de notre interview avec l'expert dans le domaine

2.1 Définition du métier

Le négociateur international fait partie des représentants de l'entreprise sur la scène mondiale. Il est spécialisé dans la promotion, la prospection et la vente de produits dans une zone géographique clairement définie.

Le négociateur international est le professionnel chargé de défendre les intérêts de l'entreprise dans le cadre d'accords extraterritoriaux. Il se focalise sur une zone spécifique, l'étudie et parvient petit à petit à s'imposer sur le marché. C'est un commercial à la fois fiable, compétent et polyvalent.

Il se charge de superviser les activités au sein dudit territoire et s'assure du respect des différents accords. Ce professionnel occupe d'ailleurs un rôle clé dans le cadre des échanges entre les fournisseurs, l'équipe commerciale de l'entreprise et la clientèle.

Les entreprises qui n'utilisent pas le terme « négociateur international » désignent ce poste par des surnoms comme « approvisionneur » ou encore « acheteur ». Ces termes désignent une facette spécifique du métier de négociateur et exposent indirectement les tendances de l'entreprise.

2.2 Les attributions du métier

Le métier de négociateur international est complexe et requiert une multitude d'attributions clés. En tant que négociateur international, vous devez effectuer des recherches approfondies pour comprendre les parties prenantes, les enjeux et les cultures impliqués. Vous devrez également préparer soigneusement votre stratégie de négociation en fonction de ces informations.

La communication joue un rôle central dans ce métier. Vous devrez être un communicateur efficace, capable de comprendre les besoins et les préoccupations des différentes parties tout en défendant vos propres propositions de manière persuasive.

La gestion des relations est également essentielle. Vous devrez cultiver des relations positives avec les parties prenantes, qu'il s'agisse de représentants gouvernementaux, d'organisations internationales ou d'entreprises privées. Cela implique souvent de réseauter, de renforcer les liens et de résoudre les conflits.

En tant que négociateur international, vous devrez analyser les risques liés à la négociation et élaborer des stratégies pour les atténuer. Cela peut inclure l'évaluation des risques politiques, économiques, juridiques et culturels.

La rédaction d'accords est une tâche importante. Vous devrez être en mesure de formuler des termes équilibrés et juridiquement contraignants, en prenant en compte les intérêts de toutes les parties impliquées.

Après la conclusion d'un accord, votre rôle consistera souvent à assurer le suivi et la mise en œuvre de celui-ci. Vous devrez surveiller les obligations contractuelles, résoudre les litiges éventuels et coordonner avec d'autres parties.

Enfin, la sensibilité interculturelle est cruciale. Vous devrez être conscient des différences culturelles et être capable de vous adapter aux normes et aux pratiques des autres cultures avec lesquelles vous travaillez.

2.3. Le rôle d'un négociateur international

Le rôle du négociateur international se résume en deux points : transformer la population d'une zone spécifique en clientèle potentielle puis en satisfaire les attentes. Il intervient donc dans la prospection des produits de l'entreprise, l'étude du marché, l'évaluation des besoins de la clientèle et la sélection des voies d'approvisionnement.

Il s'occupe également de la négociation des sous-accords avec les fournisseurs et prend en charge la supervision du projet dans son ensemble. Son objectif est d'assurer le développement de l'entreprise dans la zone sous sa responsabilité.

2.4. Compétences techniques, compétences humaines

En général, l'entreprise fixe le salaire du négociateur international en fonction de son savoir-faire, de son professionnalisme et de ses compétences individuelles. Mais il reste possible d'effectuer une estimation basée sur l'ancienneté.

Suivant ce principe, un négociateur international débutant peut prétendre à un salaire de 25-35 K€ par an. La somme exacte varie d'une entreprise à l'autre et est susceptible d'être augmentée si l'intéressé est bilingue ou se montre particulièrement compétent.

En ce qui concerne le négociateur international senior, il a droit à environ 60 K€ par an, soit 5000€ le mois. Bien sûr, il doit disposer des compétences équivalentes à une telle rémunération. Cette différence de traitement traduit clairement l'importance de l'expérience dans ce domaine d'activité.

Pour s'imposer dans le milieu de la négociation internationale, il est essentiel de disposer d'un set varié de qualités. En premier lieu, le négociateur international est souvent amené à voyager et côtoie régulièrement des entrepreneurs étrangers. Il doit donc être bilingue et plutôt extraverti.

Ce poste requiert également d'excellentes facultés de concentration et un professionnalisme impeccable. Vous devez être en mesure de remplir votre mission sous pression et prêter attention à chaque détail de l'opération. De plus, il faut être mentalement prêt à tout lâcher à l'appel du devoir.

Enfin, un négociateur international doit avoir un sens aigu des affaires. Il joue le rôle de représentant international et a l'obligation de prendre des décisions bénéfiques pour l'entreprise.

Pour devenir négociateur international, il est nécessaire de suivre l'une des diverses formations spécialisées dans ce domaine. Cela vous permet d'acquérir les compétences requises et de vous montrer compétitif sur le marché de l'emploi. De plus, avoir de bonnes qualifications professionnelles permet de prétendre à une évolution de carrière intéressante à long terme.

Le set de compétences requis pour devenir négociateur international est très strict. En premier lieu, il faut comprendre qu'un négociateur international est avant tout un commercial. Il doit donc maîtriser les compétences basiques comme la présentation, la promotion et la vente d'un produit.

Ensuite, la négociation internationale oblige le professionnel à régulièrement changer d'environnement. Il faut donc faire preuve d'une excellente faculté d'adaptation. Les meilleurs négociateurs sont notamment capables d'apprendre les rudiments d'une langue en quelques jours.

Enfin, le négociateur international doit être organisé et fort mentalement. Sa profession nécessite un sens aigu du détail et la capacité de superviser le personnel pendant des semaines voire des mois.

La négociation internationale est accessible dès le Bac+2. Il suffit pour cela d'obtenir un BTS Commerce international, Management des unités commerciales ou négociation et digitalisation de la relation client. Si vous souhaitez démarrer avec un diplôme plus avancé, il est recommandé de viser la licence professionnelle (Bac+3) ou le master en commerce international (Bac+4). La formation est plus complète et les perspectives d'évolution de carrière sont plus intéressantes.

Il existe plusieurs évolutions potentielles au poste de négociateur international. Après avoir fait vos preuves en tant que senior, vous avez la possibilité de devenir soit directeur commercial, soit directeur des achats.

Le premier poste est axé sur la définition de la politique de vente de l'entreprise tandis que le second s'intéresse plus à la politique d'achat. Vous pouvez également accéder au rang de chargé d'affaires afin de manager les accords entre certains clients et l'entreprise.

2.5 . Les principales missions du négociateur international

Le négociateur international doit accomplir plusieurs missions dans le cadre de ses activités. Pour commencer, il est chargé de déterminer les besoins et les attentes des clients potentiels. Il devient ainsi plus facile pour l'entreprise de proposer des produits répondant aux circonstances actuelles

Ensuite, il doit établir une stratégie susceptible de mettre en avant son offre et d'attirer l'intérêt du public cible. Pour rester dans les normes de son budget, il procède à une estimation des dépenses futures et évalue la rentabilité de ses choix marketing à long terme. Enfin, le négociateur international est considéré comme principal responsable de la réussite ou de l'échec du projet. Il est donc au cœur de l'opération et se charge personnellement de valider chaque étape clé du processus.

Missions

Le négociateur est un commercial qui a pour mission principale la vente d'un bien ou d'un service.

- Élaboration d'une stratégie commerciale sur une zone géographique donnée
- Prospection des clients potentiels
- Proposition d'une offre adaptée aux besoins
- Négociation et signature des contrats

- Suivi de la vente et de la satisfaction du client

Compétences recherchées

- Capacité d'écoute

2.6. Entretien avec un professionnel

2.6.1. Conditions de l'entretien

Dans le cadre de notre projet professionnel, nous sommes allés à la rencontre des professionnels de ce métier. Comme tout entretien professionnel, il y a des démarches à suivre. Dans notre cas, cela a duré exactement deux semaines avant la rencontre avec le professionnel du métier, Alex DuPont.

D'abord. Il y a eu un échange sur WhatsApp via un intermédiaire afin d'expliquer quel est le but de notre projet professionnel et éventuellement demander un entretien professionnel. Il a fait part de son intérêt et a tout de suite accepté de se rencontrer. La rencontre qui devait s'est déroulé en visioconférence et par des écrits par la suite pour les questions essentielles.

La rencontre s'est ensuite faite dans un lien ouvert mais calme. L'entretien s'est bien passé. Il était très réactif et ne manquait pas de donner des anecdotes sur son parcours. L'entretien a duré 20 à 30 minutes.

Ainsi, ce contact nous a permis de mieux comprendre et de saisir les défis qui existent lorsqu'on est négociateur international.

A la suite de notre questionnaire soumis à notre expert, plusieurs réponses ont été apportées.

Ainsi pour résumer toutes ces réponses, nous pouvons dire que le métier de négociateur est un métier qui nécessite beaucoup d'efforts et de l'attention pour durer dans le secteur international. C'est un métier qui demande des relations et de la pertinence dans le milieu.

Après ses études, il commence sa carrière en travaillant pour une entreprise spécialisée dans le commerce international. Il a été impliqué dans des négociations commerciales avec des partenaires internationaux, ce qui l'a permis d'acquérir une expérience pratique et d'affiner des compétences en négociation.

Notre expert nous dit plus sur le milieu comme : "Il y a plusieurs compétences clés qui sont essentielles pour réussir en tant que négociateur international. Tout d'abord, une excellente communication est primordiale. Il est important de pouvoir s'exprimer clairement et de comprendre les nuances de la communication interculturelle. Ensuite, la capacité à écouter

activement et à comprendre les besoins et les intérêts des différentes parties prenantes est cruciale pour parvenir à des accords mutuellement bénéfiques.

La flexibilité et l'adaptabilité sont également des qualités importantes. Les négociations internationales peuvent être imprévisibles et les situations peuvent évoluer rapidement. Il est donc essentiel d'être capable de s'ajuster aux changements et de trouver des solutions créatives''.

Le métier de négociateur est un métier qui demande d'être curieux. En effet, il explique que la curiosité est nécessaire pour pouvoir mener à bien ce métier. Il faut aller plus loin que le bout de son nez.

Il parle du fait que le métier ne se limite pas uniquement à la conception et à la rédaction. Cela demande des compétences, en réalisation et même en négociation car plus que le fait de faire le métier, il faut savoir négocier et convaincre.

N'oublions pas que ce métier nécessite de se démarquer des autres négociateurs qui sont au Sénégal. Il faudra ainsi être créatif, s'imprégner des éléments reçus et ne pas faire comme les autres.

2.6.2. Présentation des résultats de l'entretien

En quelques mots simples, je comprends que ce métier est un véritable défi.

Toujours à apporter de nouvelles idées adaptées aux consommateurs, toujours à analyser ceux qui pourraient plaire. Le métier de négociateur est, à mon avis, un métier sous-évalué, c'est d'ailleurs la raison pour laquelle il est rare. Il ne s'agit pas seulement de gagner ou de négocier en pensant que les autres (partenaire) feront le reste, non, il s'agit d'aller jusqu'à convaincre les partenaires sur le produit ou le marché, de faire des jeux de mots, de créer quelque chose d'accrocheur afin que les autres s'en souviennent.

Le métier de négociateur international est compatible avec de nombreux métiers liés au commerce. C'est pourquoi les commerciaux et agents spécialisés en marketing arrivent à se reconverter plutôt aisément. En outre, les acheteurs et vendeurs industriels sont habitués à orchestrer des opérations à grande échelle et ont un carnet de fournisseurs bien rempli. Ils ont donc toutes leurs chances.

2.7. Diagnostic du métier

Analyse SWOT

SWOT est un acronyme pour les forces (Forces), les faiblesses (Faiblesses), les opportunités (Opportunités) et les menaces (Menaces). Voici une analyse SWOT du métier de négociateur international :

TABLEAU N°1 RÉSUMANT L'ANALYSE SWOT DU METIER

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Compétences en communication ❖ Connaissance des cultures et des langues ❖ Capacité d'adaptation 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Barrières linguistiques et culturelles ❖ Complexité des lois et des réglementations ❖
Les opportunités exploitables	Les menaces à éviter ou anticiper
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Expansion des marchés mondiaux ❖ Augmentation des échanges internationaux 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Instabilité politique et économique ❖ Concurrence internationale

Source auteur

Les forces :

Compétences en communication : Un négociateur international doit posséder d'excellentes compétences en communication, à la fois verbales et non verbales, pour établir des relations et échanger des informations de manière efficace.

Connaissance des cultures et des langues : La capacité de comprendre et de respecter les différentes cultures et langues est essentielle pour un négociateur international. Cela permet de créer un climat de confiance et de faciliter la communication lors des négociations.

Capacité d'adaptation : Les négociateurs internationaux doivent être flexibles et capables de s'adapter rapidement à des situations changeantes, telles que les différences culturelles, les lois et les réglementations.

Faiblesses :

Barrières linguistiques et culturelles : Les différences linguistiques et culturelles peuvent poser des défis lors des négociations internationales. La compréhension insuffisante d'une langue ou d'une culture peut limiter l'efficacité des négociations.

Complexité des lois et des réglementations : Chaque pays a ses propres lois et réglementations, ce qui peut rendre les négociations internationales plus complexes. Les négociateurs internationaux doivent être bien informés et avoir une bonne compréhension des aspects juridiques des affaires internationales.

Opportunités :

Expansion des marchés mondiaux : La mondialisation a ouvert de nouvelles opportunités commerciales dans le monde entier. Les négociateurs internationaux peuvent profiter de ces marchés en facilitant les accords commerciaux et en mettant en place des partenariats internationaux.

Augmentation des échanges internationaux : Les échanges internationaux continuent de croître, ce qui crée de nombreuses opportunités pour les négociateurs internationaux. Ils peuvent jouer un rôle clé dans la facilitation des échanges commerciaux et des investissements entre les pays.

Menaces :

Instabilité politique et économique : Les négociateurs internationaux doivent faire face à des risques liés à l'instabilité politique et économique dans certains pays. Les changements politiques ou économiques soudains peuvent avoir un impact sur les négociations en cours et rendre les accords difficiles à conclure.

Concurrence internationale : Les négociations internationales sont souvent compétitives, avec la présence d'autres négociateurs ou entreprises qui cherchent à conclure des accords similaires. La concurrence peut exercer une pression sur les négociateurs internationaux pour obtenir les meilleurs résultats possibles.

Il est important de noter que cette analyse SWOT est générale et peut varier en fonction du secteur d'activité et des pays impliqués dans les négociations internationales. Les négociateurs internationaux doivent évaluer régulièrement leur situation et adapter leur approche en conséquence.

CHAPITRE 3 : BILANS ET PERSPECTIVES

Cette partie nous parle des bilans et perspective ainsi qu'un plan d'action pour devenir négociateur international un jour.

3.1. BILAN PERSONNEL

Je suis une personne sociable qui arrive à communiquer avec les autres. J'arrive à aisément créer un contact avec un individu. Par exemple, lorsqu'il s'agit d'interagir avec des étudiants d'autres écoles ou lors des journées où la culture d'un autre pays est présentée. En plus de ça, j'ajouterai que je suis une personne compétitive et persévérante. Lorsque j'échoue, j'essaye de ne pas me morfondre et d'aller de l'avant pour atteindre mes objectifs ; en apprenant, bien sûr, de mes erreurs passées.

Je suis également très curieuse de nature. J'aime découvrir et savoir quelles sont les aptitudes et compétences manquantes pour atteindre mon objectif. Lorsqu'il s'agit d'obtenir ou de pourvoir des informations, je suis au rendez-vous.

Tableau n°2 Bilan personnel (l'analyse SWOT personne au sens intrinsèque)

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Rigoureux ❖ Discipliner ❖ Capacité d'adaptation 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Solitaire ❖ Maîtrise linguistique à améliorer
Les opportunités exploitables	Les menaces à éviter ou anticiper
<ul style="list-style-type: none"> ❖ S'offrir les services d'un coach en développement personnel ❖ Stages et expériences professionnelles 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Concurrence accrue pour les diplômés

Source auteur

Forces

Rigoureux : j'ai le sens du travail intense activité sur activité

Discipliner : Une bonne éducation

Capacité d'adaptation : J'ai une grande ouverture d'esprit et je suis capable de m'adapter facilement à de nouvelles situations et à des cultures différentes. Je suis prêt à apprendre et à m'ajuster en fonction des défis que je pourrais rencontrer.

Faiblesses

S'offrir les services d'un coach en développement personnel

Maîtrise linguistique à améliorer : Bien que je parle couramment l'anglais, je dois encore améliorer mes compétences linguistiques dans d'autres langues importantes pour les négociations internationales, telles que le français, l'espagnol ou le mandarin.

Opportunités :

Stages et expériences professionnelles : Je peux chercher des opportunités de stages ou de bénévolat dans des entreprises internationales ou des organisations liées au commerce, afin d'acquérir une expérience pratique en négociations internationales.

Menaces

Concurrence accrue : Le métier de négociateur international est très concurrentiel. Il y a de nombreux étudiants en commerce qui poursuivent cette carrière, ce qui signifie que je devrai me démasquer des autres candidats pour obtenir des opportunités professionnelles.

3.2. BILAN PROFESSIONNEL

Après avoir obtenu mon baccalauréat technique en série G1 administration générale, je suis finalement allée à SUPDECO pour y étudier le management c'est-à-dire le commerce international. C'est la raison pour laquelle j'ai choisi le programme Bachelor qui me permet d'avoir une licence en commerce international. Au cours de ma formation, j'ai eu à étudier quelques modules qui sont :

- Droit du commerce international
- Anglais des affaires
- Logiciels gestion commerciale
- Marketing international
- Financement du commerce international
- Techniques de paiement à l'international

TABLEAU N°3 BILAN PROFESSIONNEL

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Prise de parole en public ❖ Diplômé en commerce international 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Manque d'expérience en développement personnel ❖ Stress
Les opportunités exploitables	Les menaces à éviter ou anticiper
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Existence de centre en anglais ❖ Possibilité d'intégration d'une entreprises multinationales 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Concurrence accrue

Source auteur

Les forces

Prise de parole en public : je suis capable de m'exprimer en foule donc je saurais prendre lors d'une négociation

Diplômé en commerce international : je suis titulaire d'un diplôme en commerce international

Faiblesses

Manque d'expérience en développement personnel

Stress : Les négociations internationales peuvent être complexes et stressantes. Je dois continuer à travailler sur ma capacité à gérer le stress, à rester calme et à prendre des décisions éclairées dans des situations tendues.

Opportunités

Existence de centre en anglais : s'offrir les services d'un centre linguistique notamment la langue anglaise

Possibilité d'intégration d'une entreprise multinationale : trouver un travail dans une entreprise du secteur

Menaces

Concurrence accrue pour les diplômés : Le secteur de la négociation internationale est hautement concurrentiel, avec de nombreux professionnels compétents recherchant les mêmes opportunités. Je dois continuer à développer mes compétences, à me former et à me démarquer des autres candidats pour rester compétitifs

3.3. PLAN D’ACTION

3.3.1. Développement des compétences

Suivre des formations continues pour améliorer mes compétences en négociation, en communication interculturelle, en résolution de conflits et en gestion des relations commerciales internationales.

Participer aux ateliers et aux séminaires axés sur les dernières tendances et les meilleures pratiques en matière de négociations internationales.

Chercher des opportunités de mentorat avec des professionnels expérimentés dans le domaine de la négociation internationale pour bénéficier de leurs conseils et de leur expertise.

3.3.2. Renforcement de l'expertise sectorielle

Effectuer une recherche approfondie et régulière sur les tendances, les défis et les réglementations spécifiques aux secteurs d'intérêt.

Participer à des conférences et des événements spécialisés dans ces secteurs pour élargir mes connaissances et fournir des contacts avec des experts du domaine.

Collaborer avec des collègues et des partenaires commerciaux spécialisés dans ces secteurs pour acquérir une expérience pratique et une compréhension approfondie des enjeux spécifiques.

3.3.3. Renforcement du réseau professionnel

Participer à des événements, des conférences et des salons professionnels liés au commerce international et à la négociation pour établir des contacts et développer un réseau solide.

Rejoindre des associations professionnelles et des groupes de discussion en ligne pour échanger des idées, partager des connaissances et obtenir des conseils d'autres professionnels du métier.

Utiliser les réseaux sociaux professionnels pour rester connecté avec des collègues, des partenaires commerciaux et des experts du secteur.

3.3.4. Développement des compétences linguistiques

Continuer à améliorer mes compétences linguistiques dans les langues clés pour le commerce international, en particulier celles des pays où j'ai des intérêts commerciaux.

Pratiquer régulièrement les langues étrangères à travers des échanges linguistiques, des cours en ligne ou des séjours dans des pays étrangers pour renforcer ma fluidité et ma compréhension.

Suivi des tendances et des développements du marché :

Lire régulièrement des publications spécialisées, des rapports de recherche et des études de marché pour rester informé des dernières tendances, des évolutions économiques et des nouvelles opportunités commerciales internationales.

Participer à des groupes de réflexion et à des discussions en ligne pour partager des idées et des informations sur les développements du marché avec d'autres professionnels du secteur.

L'ensemble des actions peuvent être organisés dans le temps comme suit :

TABLEAU N°4 DE L'ENSEMBLE DES ACTIONS

COURT TERME	MOYEN TERME	LONG TERME
Obtention de la licence	Obtention du master en commerce	Travailler dans une entreprise
S'offrir les services d'un coach en développement personnel	Effectuer plusieurs stages	Créer une structure
	Développement linguistiques	Créer des relations

Source auteur

3.4. Perspectives

Après l'obtention du diplôme en licence, j'aimerais me tourner vers le métier de négociateur international. J'ambitionne d'être dans une entreprise multinationale qui est dans le secteur de l'import – export du secteur minier international pour accumuler beaucoup d'expérience professionnelle serait l'idéale pour faire mes débuts en tant que négociateur.

CONCLUSION

En conclusion, l'étude du métier de négociateur international dans le secteur minier au Sénégal révèle l'importance cruciale de cette profession dans le développement durable de l'industrie minière du pays. Les négociateurs internationaux jouent un rôle clé dans la sécurisation des accords entre les sociétés minières étrangères et le gouvernement sénégalais, en veillant à ce que les intérêts des parties prenantes soient respectés et que les avantages économiques soient maximisés.

L'étude a mis en évidence les compétences et les connaissances requises pour être un négociateur international efficace dans le secteur minier. Les compétences techniques, telles que la connaissance approfondie des ressources minérales, des réglementations nationales et internationales, ainsi que des dynamiques du marché mondial, sont essentielles pour négocier avec succès des contrats équitables.

En outre, les compétences interpersonnelles, notamment la diplomatie, la communication interculturelle, la gestion des conflits et la capacité d'écoute, jouent un rôle fondamental dans l'établissement de relations solides avec les parties prenantes. Comprendre les différences culturelles et adapter les stratégies de négociation en conséquence est un aspect clé pour parvenir à des accords mutuellement bénéfiques.

L'étude a également souligné le potentiel de carrière passionnant dans le domaine de la négociation internationale dans le secteur minier au Sénégal. Les individus intéressés par ce domaine peuvent développer les compétences nécessaires pour réussir en tant que négociateurs internationaux, contribuant ainsi au développement économique et à la promotion de pratiques durables dans l'industrie minière du pays.

Il est important de reconnaître que le métier de négociateur international dans le secteur minier au Sénégal présente également des défis complexes, tels que la gestion des enjeux environnementaux, les réglementations changeantes et les attentes des communautés locales. Cependant, avec les compétences appropriées et un engagement envers l'éthique et la responsabilité, les négociateurs internationaux peuvent contribuer à surmonter ces défis et à favoriser une exploitation minière responsable et durable.

En fin de compte, l'étude du métier de négociateur international dans le secteur minier au Sénégal offre un aperçu approfondi des compétences, des responsabilités et des opportunités liées à cette profession. Elle souligne l'importance d'une approche équilibrée entre les aspects

techniques et les compétences interpersonnelles pour réussir dans ce domaine. En poursuivant une carrière de négociateur international dans le secteur minier au Sénégal, les individus peuvent contribuer de manière significative au développement économique du pays tout en favorisant des pratiques durables et éthiques dans l'industrie minière.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

APIX Sénégal (2020) <<Mine Au Sénégal>>

ITIE Sénégal (2022) << L'industrie Minière Aurifère Du Sénégal : Régime Fiscal Et Partage De Rente>>

ITIE Sénégal (2020) <<Le Code Minier Au Sénégal ITIE SENEGAL>>

LOUISE ROZÈS MOSCOVENKO (2023) ‘<<Le Sénégal Veut Se Rendre Incontournable>> Jeune Afrique.

RÉFÉRENCES WEBOGRAPHIQUES

https://www.google.com/search?Q=negociateur+international+dans+le+secteur+de+l%27industrie+mini%C3%a9re+au+s%C3%a9negal&rlz=1C1VDKB_frsn1063sn1063&oq=negociate

<https://www.cairn.info/traite-de-relations-internationales--9782724613308-page-795.htm>

<https://investinsenegal.com/secteursporteurs/produits-de-la-mer-aquaculture/>

<https://ferdi.fr/dl/df-W5Mm4jqDaDZkt6WwGSj7EGYD/presentation-l-industrie-mini%C3%A9re-aurif%C3%A8re-du-s%C3%A9n%C3%A9gal-yannick-bouterige.pdf>

ANNEXE

Interview

Question 1 : Bonjour et merci d'avoir accepté de participer à cette interview. Pourriez-vous vous présenter et nous en dire un peu plus sur votre parcours en tant que négociateur international ?

Question 2 : Quelles sont les compétences clés nécessaires pour être un bon négociateur international ?

Question 3 : Pouvez-vous nous donner un exemple concret d'une négociation internationale complexe à laquelle vous avez participé ?

Question 4 : Qu'est-ce qui vous motive le plus dans votre métier de négociateur international ?

Question 5 : En conclusion, quel conseil donneriez-vous à ceux qui souhaitent poursuivre une carrière de négociateur international ?

Question 6 : Quels conseils pouvez-vous nous donner en tant que jeune qui souhaite devenir négociateur international

TABLE DE MATIERES

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTES DES ANNEXES	iv
SOMMAIRE	v
INTRODUCTION GÉNÉRALE	vi
CHAPITRE 1 : PRÉSENTATION DU SECTEUR D'ACTIVITÉ DU MÉTIER.....	3
1.1. Cadre macroéconomique.....	4
1.2. Organisation du secteur	9
1.3. Marche et concurrence	11
CHAPITRE 2 : PRÉSENTATION DU MÉTIER DE NEGOCIATEUR INTERNATIONAL	15
2.1 Définition du métier	15
2.2 . Les attributions du métier.....	15
2.3. Le rôle d'un négociateur international	16
2.4. Compétences techniques, compétences humaines.....	16
2.5 . Les principales missions du négociateur international	18
2.6. Entretien avec un professionnel.....	19
2.6.1. Conditions de l'entretien	19
2.6.2. Présentation des résultats de l'entretien.....	20
2.7. Diagnostic du métier	20
CHAPITRE 3 : BILANS ET PERSPECTIVES.....	23
3.1. BILAN PERSONNEL.....	23
3.2. BILAN PROFESSIONNEL	24
3.3. PLAN D'ACTION	26
3.3.1. Développement des compétences.....	26
3.3.2. Renforcement de l'expertise sectorielle	26
3.3.4. Développement des compétences linguistiques	27
3.4. Perspectives	28
CONCLUSION	29
Interview.....	viii
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	vii
TABLE DE MATIERES	ix