



Agrément/Habilitation

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

DEPARTEMENT : Institut Mercure

SPECIALITE : Commerce International

PROJET PROFESSIONNEL

Présenté par
Zeinab BENZEKRY

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

**Sujet : Commercial Import-Export dans le milieu de
l'automobile : Cas de Seniran auto, Senbus Industrie et
CCBM**

Soutenu à Sup de Co Point E le 25/07/2023 devant le jury composé de :

Président du jury : Dr Ndeye Astou Manel Fall	Enseignant chercheur en science de gestion	SUPDECO
Encadreur : Dr .Malick Mané	Enseignant chercheur en économie	SUPDECO
Membre du jury 1: M. Wahab Barro	Intervenant en Transport-Logistique	SUPDECO
Membre du jury 2: Cheikh Tidiane Diongue	Intervenant en Marketing	SUPDECO

Année 2022-2023

Dédicace

Je dédie ce projet :

À mes parents

Qui n'ont jamais cessé de formuler des prières à mon égard et de m'encourager pour que je puisse atteindre mes objectifs

À ma sœur, Aminata Benzekry

Pour son soutien moral et ses conseils précieux ainsi que le stress partagé

À toute la famille

Remerciements

Au terme de travail, je rends d'abord grâce à Allah, le Tout puissant, qui m'a donné la force, l'intelligence et la patience de réaliser ce modeste travail.

Je prie sur le prophète Muhammad, paix et salut sur lui.

Je remercie mes parents pour tous les sacrifices consentis à mon égard et pour leur soutien.

J'adresse ensuite mes sincères remerciements à tout le corps professoral et administratif de l'institut mercure pour la formation de qualité dispensée, particulièrement M. Chris. G. Malonga et M. Gnom qui n'ont cessé de nous guider et de nous encourager tout au long de notre cursus scolaire à Sup de Co.

Je tiens à exprimer toute ma gratitude envers mon encadreur, Dr. Malick Mané qui m'a soutenue et guidée tout au long de mon projet.

Je remercie également M. Cheikh. T. Diongue pour son aide et sa disponibilité.

Que tous ceux qui ont contribué à l'élaboration de ce projet de près ou de loin trouvent ici l'expression de toute ma gratitude.

Sommaire

Introduction	1
1 Présentation du secteur d'activité	3
2 Le Métier.....	13
3 Bilan et perspectives	22
Conclusion.....	29

Résumé

Le commercial import-export dans le secteur de l'automobile est chargé de développer les ventes de voitures à l'étranger, de négocier des contrats et de gérer les relations avec les clients. Il doit s'assurer que les livraisons soient effectuées en temps et en heure. Le métier de commercial import- export est très prisé de nos jours. Les entreprises peuvent aujourd'hui ; grâce à l'innovation technologique, créer de nouvelles voitures plus sophistiquées avec un confort et une sécurité assurée sachant que l'offre est supérieure à la demande.

Nous avons choisi ce métier et exprimé notre passion pour celui-ci en faisant des recherches documentaires et des interviews auprès de différents professionnels exerçant ce métier ainsi que des analyses SWOT qui nous ont permis d'évaluer nos forces, nos faiblesses, les opportunités qu'on peut saisir ainsi que les risques à éviter.

Pour ce faire, nous sommes passés par un certain nombre d'étapes dont une présentation générale du secteur d'activité de l'automobile, son cadre macroéconomique, son organisation ainsi que le marché et la concurrence. Nous avons également fait notre bilan personnel et professionnel afin de mieux nous connaître. Pour finir, nous nous sommes concentrés sur notre plan d'action ainsi que nos perspectives d'avenir.

Mots clés : Commercial – Import – Export - Secteur automobile – SWOT

Abstract

Import-export sales in the automotive sector are responsible for developing car sales abroad, negotiating contracts and managing customer relations. He must ensure that deliveries are made on time. The import-export trade is very popular nowadays. Companies can now, through technological innovation, create new, more sophisticated cars with comfort and safety assured that the supply is greater than the demand.

We chose this profession and expressed our passion for it by doing documentary research and interviews with various professionals working in this profession as well as SWOT analyses that allowed us to assess our strengths, our weaknesses, the opportunities that we can seize, and the risks to avoid.

To do so, we have gone through a number of steps, including an overview of the automotive industry, its macroeconomic framework, its organization, and the market and competition. We also made our personal and professional assessment to get to know us better. Finally, we focused on our action plan and our future prospects.

Keywords: Commercial – Import – Export - Automotive - SWOT

Liste des tableaux

Tableau 1 : Analyse SWOT du secteur	13
Tableau 2 : Exemples de formations possibles	18
Tableau 3 : Analyse SWOT du métier	21
Tableau 4 : Analyse SWOT du bilan personnel	22
Tableau 5 : Cours et compétences acquis.....	24
Tableau 6 : Analyse SWOT du bilan professionnel	25
Tableau 7 : Activités associatives et compétences acquises	27
Tableau 8 : Récapitulatif des actions à court, moyen et long terme.....	28

Liste des figures

Figure 1 : Chaine d’assemblage de Senbus	6
Figure 2 : Voiture de service de Seniran auto	7
Figure 3 : Chaine de montage de CCBM industries.....	8

Liste des abréviations

- **BTS** : Le brevet de technicien supérieur (BTS) se prépare dans un lycée en section de technicien supérieur. Il est accessible après le baccalauréat ou un équivalent et dispense des enseignements spécialisés. La formation en BTS est accompagnée d'un ou de plusieurs stages en entreprise.
- **DUT** : Le bachelor universitaire de technologie est une formation professionnalisée en trois ans, en IUT (institut universitaire de technologie), accessible après le baccalauréat.
- **ESCE** : L'école supérieure du commerce extérieur est une école de commerce située à Paris La Défense et à Lyon dans le VII^e arrondissement.
- **MBA** : Le Master of Business Administration (MBA) est la formation internationale de plus haut niveau existant en matière de gestion d'entreprise.
- **Sup de Co** : Ecole supérieure de commerce

Introduction

Actuellement en cours de formation au groupe Sup de Co Dakar en licence 3 Commerce international, nous devons écrire un projet professionnel qui consiste à choisir un métier en fonction de notre spécialisation et ensuite identifier un secteur de notre choix afin de mieux cerner notre orientation future. Dans notre cas, nous avons choisi le métier de commercial import-export dans le milieu de l'automobile.

Le secteur de l'automobile est l'ensemble des activités liées à la vie d'un véhicule, de sa conception à la vente en passant par la réparation. C'est un secteur très important pour l'économie mondiale. Il est composé de constructeurs automobiles, d'équipementiers et de fournisseurs de pièces détachées. Les voitures sont de plus en plus sophistiquées et intègrent de plus en plus de technologies avancées, comme la conduite autonome et les véhicules électriques.

Au sens strict, le commerce international correspond à l'échange de biens et services entre les pays. Il permet de stimuler l'économie mondiale, d'accroître la concurrence entre les entreprises et de favoriser la spécialisation des pays dans les domaines où ils sont les plus compétitifs. L'import-export de marchandises est la base du commerce international mais il est régi par de nombreuses contraintes qu'il faut connaître.

Un commercial import-export est un professionnel du commerce international qui est un élément important au sein d'une entreprise. Il a pour objectif la prospection de nouveaux clients qu'il doit ensuite s'assurer de conserver. Il assure les ventes, les achats, le service après-vente auprès des partenaires étrangers d'une grande entreprise de commerce ou de service. C'est une personne polyvalente, autonome, qui doit avoir de l'assurance pour mener au mieux ses fonctions. Il est très pertinent car il permet de développer les échanges commerciaux entre différents pays et de favoriser la croissance économique.

Tout d'abord, il permet de travailler dans un environnement international, ce qui peut être très enrichissant sur le plan personnel et professionnel. Ensuite, il offre de nombreuses opportunités de carrière, car les entreprises ont besoin de professionnels qualifiés pour développer leurs activités à l'étranger. Enfin, il est possible de gagner un salaire élevé dans ce domaine pour des professionnels compétents.

Nous avons choisi ce métier parce qu'il est très prisé et nous avons également acquis de l'expérience à travers les différents projets qu'on a réalisés. Ce qui sera très bénéfique pour nous lors de nos stages.

Pour ce projet, nous avons eu à faire des recherches documentaires et des entretiens auprès de professionnels. Nous avons également fait des analyses SWOT.

Notre plan se déroulera en trois parties :

Dans un premier temps, nous allons faire la présentation du secteur d'activité

Ensuite, nous parlerons du métier et des interviews qu'on a eu à faire par rapport à celui-ci

Enfin, nous ferons un bilan personnel, professionnel, un plan d'action et les perspectives puis nous terminerons par une conclusion.

1 Présentation du secteur d'activité

1.1 Présentation générale du secteur d'activité de l'automobile

Le secteur de l'automobile représente l'ensemble des activités liées à la vie d'un véhicule, de sa sortie d'usine à sa déconstruction et son recyclage. Outre l'automobile, elle concerne également les véhicules industriels (camions) et les 2 roues (cycle et motocycle).

La branche des services de l'automobile regroupe de nombreuses activités :



Commerce de véhicules

Maintenance et Réparation

Autres Services

Déconstruction ; Recyclage

1

Lorsque qu'on parle du secteur de l'automobile, on fait référence souvent au métier de mécanicien ou encore de vendeur. Mais c'est un secteur assez varié où on retrouve des postes pour tous les goûts : des métiers plus techniques qui demandent de moins longues études et des métiers plus spécialisés qui demandent des études plus longues. Voici d'ailleurs quelques exemples de professions en lien avec le secteur de l'automobile :

- Mécanicien
- Spécialiste du marketing

¹ [https://www.anfa-auto.fr/metiers/decouverte-du-secteur#:~:text=La%20branche%20des%20services%20de,roues%20\(cycle%20et%20motocycle\)](https://www.anfa-auto.fr/metiers/decouverte-du-secteur#:~:text=La%20branche%20des%20services%20de,roues%20(cycle%20et%20motocycle), consulté le 05/05/2023), consulté le 05/05/2023

- Vendeur
- Ingénieur en automobile
- Peintre
- Ingénieur en informatique
- Gérant d'atelier
- Entrepreneur

C'est un domaine loin d'être ennuyant, même si ta passion ne tourne pas autour des voitures. Le domaine de l'automobile ne cesse d'évoluer de jours en jours. Pensons seulement à toutes les voitures électriques qui voient le jour et à tous les gadgets qu'on retrouve maintenant sur les voitures, comme les tablettes de voiture, les GPS intégrés, etc. C'est également un domaine passionnant pour tous ceux qui s'intéressent à la technologie, à l'innovation. En travaillant dans ce secteur, nous pouvons développer toutes sortes de technologies pour améliorer la conduite, le confort ou la sécurité².

1.2 Cadre macroéconomique (les statistiques économiques du secteur)

- Amélioration des ventes dans le secteur partout dans le monde
- Période d'innovation dans le secteur
- Les constructeurs automobiles comptent parmi les plus gros investisseurs en RDE Recherche et Développement Expérimental dans le monde
 - Fortement impactée par la crise de la COVID-19
 - Absences de semi-conducteurs, un composant essentiel pour l'industrie automobile
 - De fortes incertitudes sur la chaîne d'approvisionnement mondiale de l'automobile dues notamment aux répercussions de la guerre commerciale
 - La hausse du prix des pièces automobiles et équipements affecte les marges

Le Marché mondial de l'automobile s'enfonce dans la crise :

Après une régression des ventes mondiales de véhicules légers de 5,9 % au premier trimestre, le marché automobile s'enfonce un peu plus dans la crise au deuxième trimestre avec une baisse de 12,4% des ventes (Figure 1). Sur les six premiers mois de l'année, les ventes sont en recul

² <https://academos.qc.ca/blogue-jeunes/entrevues/5-bonnes-raisons-de-faire-carriere-chars/#:~:text=C'est%20un%20secteur%20qui,postes%20pour%20tous%20les%20go%C3%BBts>, consulté le 6/05/2023

de 8,7% par rapport au premier semestre 2021. Après une bonne tenue au premier trimestre du marché chinois, essentiellement liée à l'envolée des ventes de véhicules à énergie nouvelle (électriques, hybrides, ...), les ventes en Chine sont reparties dans un contexte de ralentissement économique et d'incertitude causée par les restrictions anti-covid.

Aux Etats-Unis et en Europe, les problèmes de ravitaillement, les perturbations provoquées par la guerre en Ukraine et la hausse des prix des voitures neuves continuent de peser sur les ventes qui sont en recul au premier semestre de 18 % et 15 % respectivement. Seuls l'Inde, le Japon et la Corée du Sud permettent de rattraper le bilan en 2022. Avec ce premier semestre défectueux et l'absence de bonnes nouvelles pour la fin de l'année 2022, les perspectives de ventes pour cette année sont en baisse de 0,2 %, selon les analystes autour de 81 millions d'unités.

Malgré la diminution du taux des ventes, les grands constructeurs automobiles affichent des résultats financiers étonnants après avoir délaissé les modèles d'entrée de gamme au profit de modèles à plus forte marge (principalement des SUV) et des véhicules électriques. Malgré une baisse des ventes de 7 %, le résultat opérationnel de Stellantis a augmenté de +44 % (à 12 milliards d'euros). Il en va de même pour Volkswagen, avec une hausse de 13 % du résultat opérationnel pour des ventes en baisse de 14%. Chez Renault, le chiffre d'affaires est resté stable autour de 21,1 milliards d'euros (+0,3%), malgré une baisse de 12 % des ventes, le groupe étant fortement impacté par la cession de toutes ses activités en Russie, son deuxième marché après la France. Aux Etats-Unis, les résultats financiers des constructeurs automobiles sont également très bons, à l'image de Tesla, qui a terminé le premier semestre avec une augmentation de 59 % de ses revenus dans la branche automobile (à 30,5 milliards de dollars).

Cette stratégie de vendre moins de véhicules mais à des prix élevés afin de conserver un bon niveau de productivité a des limites, particulièrement dans le contexte de crise économique mondiale qui semble se profiler³.

³ [https://www.ifpenergiesnouvelles.fr/article/marche-automobile-volumes-en-baisse-et-benefices-en-hausse#:~:text=Le%20march%C3%A9%20mondial%20de%20l'automobile%20s'enfonce%20dans%20la%20crise&text=Sur%20les%20six%20premiers%20mois,rapport%20au%20premier%20semestre%202021,consulté le 08/05/2023](https://www.ifpenergiesnouvelles.fr/article/marche-automobile-volumes-en-baisse-et-benefices-en-hausse#:~:text=Le%20march%C3%A9%20mondial%20de%20l'automobile%20s'enfonce%20dans%20la%20crise&text=Sur%20les%20six%20premiers%20mois,rapport%20au%20premier%20semestre%202021,consult%C3%A9%20le%2008%2F05%2F2023)

1.3 Organisation du secteur

Depuis 2002, le Sénégal, pour le renouvellement du parc automobile, s'est lancé un défi : rajeunir la moyenne d'âge des véhicules en circulation. C'est dans cette logique que l'Etat a entrepris un encadrement de l'âge des véhicules importés (limité à 8 ans depuis 2012) et la création d'usines de montage et d'assemblage de véhicules en utilisant les partenariats publics privés. Ainsi, le parc automobile sénégalais, jusqu'en 2002, est exclusivement constitué de véhicules importés.

D'après l'ANSD (Agence Nationale de Statistique et de la Démographie), le parc automobile du Sénégal est estimé à 820 289 véhicules en 2018 contre 766 737 en 2017, soit une augmentation de 7%. Il est constitué de 57% de voitures particulières, de 11,3% de camionnettes et 7% de motocycles. Pour la même année, le Sénégal a immatriculé 10 645 véhicules neufs et 23 317 d'occasions, soit un total de 33 962 véhicules.

En effet, le Sénégal ne peut pas compter uniquement sur l'importation de véhicules pour renouveler son parc automobile. Aucun pays ne s'est développé sans une industrie automobile forte et ceci est uniquement possible avec l'aide du gouvernement. Dans cette stratégie, le Sénégal s'est muni de quatre usines de montage de véhicules de tous types : véhicules particuliers, véhicules utilitaires, véhicules agricoles ainsi que des motocycles.

Senbus Industries, pour le renouvellement du parc des « cars rapides » :

Figure 1 : Chaîne d'assemblage de Senbus



Inauguré en septembre 2003, Senbus Industries, en partenariat avec la multinationale indienne, Tata Motors, avait comme objectif de produire chaque année 600 minibus de 30 places pour les besoins nationaux et sous régionaux. La production annuelle permettra de garantir 200 emplois pour l'usine et 500 pour les PME (Petites Et Moyennes Entreprises). Senbus est le fruit d'un

investissement de 5 milliards réalisé par des investisseurs sénégalais regroupés autour de la Société d'Intervention Financière (SIFI) qui détiendra 93% de l'entreprise contre 7% pour l'Etat.

L'entreprise connaîtra un cout d'arrêt en 2013 pour plusieurs mois avant de reprendre ces activités grâce à l'aide financière de la société d'investissement mauricienne, AFIG, à hauteur de 25% du capital.

Un bilan réalisé en 2016 par le directeur général du Conseil exécutif des transports urbains de Dakar (CETUD), Alioune Thiam, établit que la convention liant l'État du Sénégal à Senbus a permis de renouveler 1857 véhicules pour un montant global de 41 milliards de francs CFA sachant que la capacité de production de l'entreprise est 3 000 bus par année.

Senbus mise sur la diversification pour sauver son business !

En 2014, pour faire face à ses obstacles à solder ses produits, le nouveau directeur de Senbus opte pour une diversification de la production et une exportation vers les pays de la sous-région. Depuis 2020, Senbus confectionne, en plus des bus de transport en commun, des bus pour le transport de personnel, des camions frigorifiques, des camions plateaux, des camions-bennes et des tricycles. Elle lui permettra d'obtenir de nouveaux marchés afin de maintenir sa production.

Seniran auto, pour le renouvellement du parc des taxis

Figure 2 : Voiture de service de Seniran auto



L'Etat, toujours pour le renouvellement du parc des vieux taxis, qui étaient un danger pour les passagers et la cause de la pollution atmosphérique, s'est allié à la multinationale iranienne,

Iran Khodro, pour fabriquer des taxis au Sénégal avec une création de 500 emplois directs. Seniran auto est une entreprise dont 60% appartient à Iran Khodro, 20% à l'Etat du Sénégal et enfin la dernière part à des investisseurs privés Sénégalais. Le but était de produire 5 000 Samand à partir de 2008, puis 10 000 unités annuelles par la suite. Le modèle de production utilisé est le Complete Knock Down (CKD), c'est-à-dire l'importation de véhicule sous forme de kits pour un assemblage au Sénégal.

À l'heure où nous parlons, Seniran auto produit les modèles suivants sur son site de Thiès :

- La Samand LX, une berline iranienne produite par IKCO depuis 2001.
- La Dena+, construite sur la base de la Samand, la Dana est un véhicule de luxe équipé d'un moteur suralimenté.
- La Runna, une berline fabriquée depuis 2009 par la société mère Iran Khodro et basée sur la Peugeot 206 Sedan.
- L'Arisun, un petit pick-up conçu par Iran Khodro et produit sur la base de la Peugeot 405 depuis 2015.
- La Soren, une berline sortie en 2008. C'est une version modifiée de la Samand.
- La Peugeot Pars, correspondant à la Peugeot 405.

CCBM lance sa chaîne de montage de véhicules

Figure 3 : Chaîne de montage de CCBM industries



En 2011, CCBM industries lance une unité d'assemblage de véhicules afin d'approvisionner le marché automobile local. Avec une capacité de production de 4 500 véhicules chaque année, l'usine n'a pu produire que 1 000 véhicules en 3 ans (entre 2011 et 2013), soit 7% de sa production. CCBM a fait face un problème pour épuiser ses véhicules assemblés au Sénégal, ce qui explique cette faible production. Il faudra noter également que l'usine est conçue pour assembler des voitures légères, des camions, des tracteurs et des motocyclettes.

CCBM compte pour la plupart du temps sur les commandes de l'état pour écouler sa production. En 2013, l'usine de montage de véhicules a des difficultés pour écouler sa production sur le marché sénégalais. D'après SERIGNE MBOUP, PDG du groupe CCBM, l'Etat doit choisir le « made in Sénégal » dans le but d'inciter la population à faire confiance à la production locale. Ce qui permettra de faire vivre le secteur automobile Sénégalais.

Depuis les années 2000, l'industrie automobile du Sénégal a pris son envol avec la création de Seniran auto, puis de Senbus. Maintenant, on entre dans la production de véhicules particuliers. Le secteur est donc bien parti pour une production de véhicules locale pouvant satisfaire les clients dans notre pays, voire même exporter dans la sous-région. Cependant, on constate que le Complete Knock Down (CKD) est favorisé par les multinationales qui s'installent sur notre territoire. Ce qui est un frein pour le développement des compétences locales. Pour développer ce secteur, nous devons passer à la vitesse supérieure et produire des véhicules 100% Sénégal. Nous constatons également un manque d'industrie sur le secteur des pièces détachées où nous avons de grandes opportunités⁴

1.4 Marché et Concurrence

L'industrie automobile réunit la construction de véhicules automobiles et la fabrication d'équipements pour automobile.

Après avoir connu de nombreuses transformations, le marché automobile est marqué par un phénomène de concentration ; les grandes marques se regroupent entre elles pour former des groupes puissants aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale.

Sur un marché concurrentiel, les constructeurs français rénovent régulièrement leur offre et proposent différentes versions, tournée vers la multifonctionnalité et avec une sécurité

⁴ <https://fayauto.sn/situation-de-lindustrie-automobile-du-senegal-en-2020/>, consulté le 11/05/2023

active et passive renforcées.

Il s'agit d'un secteur essentiel pour l'économie mais qui connaît aujourd'hui des obstacles.

Le marché de l'automobile au Sénégal :

Le marché de l'automobile est en pleine extension au Sénégal. C'est en majorité grâce aux importations de véhicules américains que la croissance de l'industrie automobile sénégalaise parvient à se maintenir en hausse. A Dakar, près de 90% des véhicules proviennent des Etats-Unis et du Canada.

« Les Ford sont les plus vendues ici car elles ont des tarifs plus raisonnables. Et l'avantage avec les Ford est qu'avec un budget minimum, voir 7 millions, 8 millions ou encore 7,5 millions, vous pouvez avoir un 4x4 avec toutes les options » a expliqué Fallou Galass tour, un importateur de voitures.

La douane sénégalaise estime à 248.308, le nombre de voitures importées du Canada et des Etats-Unis entre 2018 et 2020.

« Actuellement, pour beaucoup de marques comme les Ford, les Chevrolet, les pièces de rechange sont sur le marché. Donc, les gens peuvent se permettre d'acheter ces types de véhicules. Il y a aussi le choix sur la boîte de vitesse. La plupart des Sénégalais préfèrent des véhicules automatiques qui sont beaucoup plus simples à conduire. » a déclaré Sada Sall, garagiste.

Au Sénégal, sur la période 2018-2020, la valeur douanière des importations de voitures du Canada et des Etats-Unis est estimée à un peu plus 161 milliards 455 millions de FCFA.

1.4.1 Structure du marché

Ce marché est caractérisé par deux tendances opposées :

La tendance à la concurrence : chacun se décide sans consulter les autres. S'il y a capacité de production supérieure aux besoins, on assiste à une guerre des prix.

La tendance à l'entente : quand elle peut consister à fixer des quotas de production de façon à limiter l'offre totale et à maintenir le prix à un niveau voisin de celui du monopole.

Sur ce marché, les décisions de chaque entreprise sont influencées par celles des autres.

On note une multiplication des alliances entre les constructeurs et une rivalité entre

chaque constructeur même si les prix sont quasiment similaires ; la différence ce faisant au niveau de la qualité des véhicules dans les différents segments stratégiques⁵

1.4.2 Les derniers chiffres du marché

En 2018, le marché global a augmenté de 9,2% et de 17,4% rien que pour les marques françaises. Selon les chiffres de juin 2018, ont été répertoriées dans notre pays 252 222 nouvelles immatriculations, pour un nombre de ventes qui s'élevait à 153 961 voitures, soit 61,4% de parts de marché.

En 2017, 2,11 millions de véhicules ont été vendus, la barre symbolique des 2 millions ayant été franchie en 2016. On assiste en outre à un déclin du diesel (47,3% des véhicules vendus), l'essence étant favorisée (47,6%), à cause notamment des tarifs qui ont sensiblement accrus. Pour le moment, les voitures hybrides ne représentent que 3,9% des ventes et les électriques 1,2%.

Les Français marquent une légère préférence pour l'achat de berline (49% des ventes). Les SUV arrivent juste derrière avec 32% des ventes. En 2018, il y a 40 millions de véhicules en circulation et notons qu'un Français sur deux possède son propre véhicule.

Selon une étude, l'âge moyen pour acheter un véhicule neuf est de 56 ans pour un prix moyen de 24 300 euros. Les voitures les plus vendues en 2017 sont dans l'ordre : Renault Clio, Peugeot 208, Peugeot 3008, Renault Captur, et enfin, Peugeot 2008.

1.4.3 Les acteurs du marché automobile

Les constructeurs sont un peu plus d'une dizaine :

- PSA : Peugeot, Citroën
- Renault : Renault, Dacia
- Volkswagen : Volkswagen, Seat, Skoda, Audi et Porsche
- Toyota : Toyota, Lexus
- Daimler : Mercedes, Smart

Nous pouvons en designer d'autres comme Ford, BMW, General Motors, Nissan, Volvo ou encore Hyundai et FLA. Les véhicules peuvent aussi être classés par catégories, comme les véhicules français, les étrangers et les marques de luxe, qui sont souvent placées à part.

⁵ <https://www.etudier.com/dissertations/Marche-De-l'Automobile/526525.html#:~:text=Le%20march%C3%A9%20fran%C3%A7ais%20de%20l,des%20ventes%20%C3%A0%20eux%20deux>, consulté le 16/05/2023

Les marques françaises, Renault, Peugeot et Citroën sont donc les marques qui se vendent le plus ces dernières années, avec la construction de modèles qui se rapprochent de plus en plus des modèles de luxe au niveau du design. Pour les trois marques, les consommateurs auront un choix plutôt vaste de véhicules.

Les marques étrangères sont pour les plus connues Audi, BMW, Mercedes, ou encore Toyota. Certains placeront les trois premières marques dans la catégorie voiture de luxe, au vu des prix toujours plus élevés, il est vrai qu'elles représentent le choix de consommateurs plus aisés pour la plupart. Le choix est plus limité, car il est vrai que les véhicules montent vite en gamme et atteignent des prix très élevés dès que les options ont été rajoutées. Les autres marques comme Toyota, Fiat ou Hyundai proposent des véhicules plus bas de gamme aux tarifs bien plus raisonnables.

Les marques de luxe dans lesquelles nous pouvons insérer si nous le souhaitons Audi, BMW et Mercedes, comprennent également des marques comme Porsche, Maserati, Ferrari, Lamborghini et autres véhicules du même type. Ils sont peu nombreux en France, mais certains constructeurs ont revu leurs exigences à la baisse en construisant des véhicules dédiés à la famille. Ainsi, des SUV ont fait leur apparition chez Maserati ou Porsche afin de conquérir de plus en plus de consommateurs et d'intéresser ainsi un segment plus large, les familles.

1.4.4 Les consommateurs et leur comportement d'achat :

L'achat d'un véhicule peut parfois être comparé au choix d'un logement. En effet, les besoins évoluent au fil du temps, au fur et à mesure que la vie change.

Les cycles de vie peuvent se définir en trois niveaux. Le premier est l'indépendance, le deuxième la jeune famille et enfin les personnes retraitées.

Les principaux critères de choix des consommateurs sont : la sécurité, le design, le confort et la garantie. L'ordre de ces critères change également selon le cycle de vie. Une famille avec des enfants n'a pas la même priorité qu'un jeune adulte.

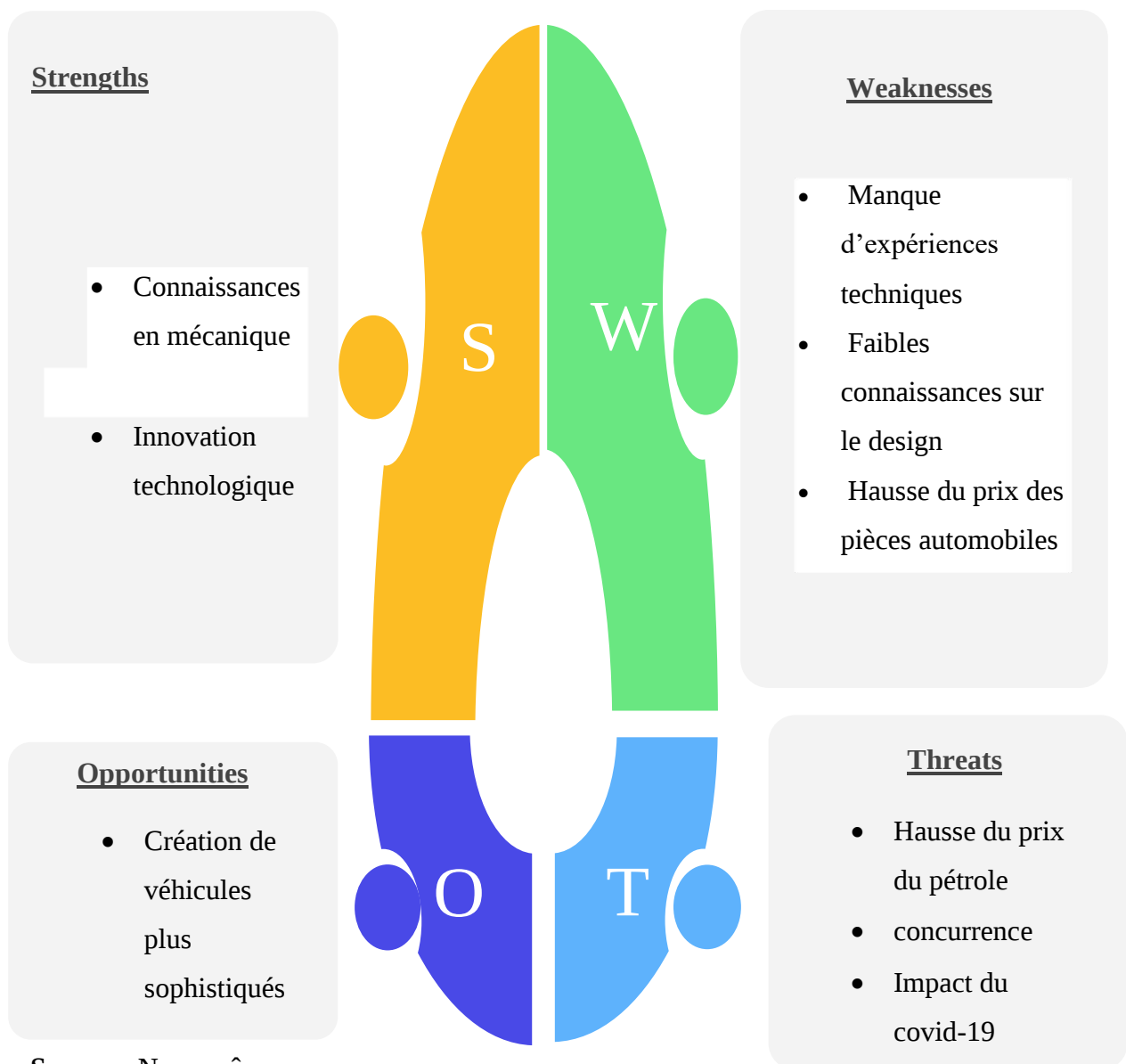
40% des Français achètent leur véhicule neuf. Enfin, 42% des Français estiment qu'il est important d'acheter des voitures françaises. Les sites Renault, Peugeot et Citroën sont par ailleurs les sites les plus visités en France en 2017⁶.

⁶ <https://www.etudes-et-analyses.com/blog/decryptage-economique/marche-automobile-chiffres-acteurs-consommateurs-05-11-2018.html#:~:text=Les%20acteurs%20du%20march%C3%A9%20automobile,-Les%20constructeurs%20sont&text=Nous%20pouvons%20en%20citer%20d,sont%20souvent%20plac%C3%A9es%20%C3%A0%20part>, consulté le 20/05/2023

1.4.5 Diagnostic du secteur

Le diagnostic se fera comme suit à l'aide de l'analyse SWOT

Tableau 1 : Analyse SWOT du secteur



Source : Nous-mêmes

2 Le Métier

2.1 Présentation du profil du métier : Commercial Import-Export

Au niveau de cette partie, nous avons fait de la recherche documentaire du métier à l'aide de Google et des interviews qu'on a eu à faire avec deux commerciaux import-export :

Mme J. Hortefeux : Commercial import-export chez JAPAN MOTORS

M. Amadou Daye Diallo : Commercial import-export dans une entreprise de distribution chez MTD ET FILHOS, SARL

Dans le cadre de notre projet professionnel, nous devons interviewer des professionnels qui exercent déjà le métier afin de mieux connaître la profession et préciser notre orientation professionnelle. Comme tout entretien professionnel, il ya des procédures à suivre. Dans notre cas, cela a duré quelques jours avant d'obtenir toutes les réponses dont on avait besoin. D'abord, à l'aide de Google forms, nous avons créé un questionnaire avec tous les éléments dont le professionnel aura besoin pour bien répondre. Ensuite, nous avons cherché ceux qui exercent le métier avec l'aide de plusieurs personnes. Nous les avons contactés et ils ont été réceptifs. Par contre, nous n'avons pas pu faire de rencontre en présentiel parce qu'ils étaient la plupart du temps occupés.

Nous avons envoyé le formulaire par mail et ils nous l'ont renvoyé par mail avec toutes les réponses. Ces dernières étaient très claires et précises.

Ainsi, cette interview nous a permis de mieux comprendre le métier de commercial import-export dans le milieu de l'automobile et de mieux le cerner.

2.1.1 Définition Et Attributs Du Métier (Activités Et Taches)

2.1.1.1 Définition

Le commercial import-export travaille constamment dans une mouvance internationale, voir depuis l'étranger. Il a pour rôle de négocier et de conclure les contrats commerciaux avec des partenaires commerciaux de confiance.

Pour résumer toutes ces réponses, nous pouvons dire que le commercial import-export est un professionnel du commerce international qui est un élément important au sein d'une entreprise. Il s'agit d'un haut poste de responsabilités parce qu'il a pour mission de gérer les relations de sa boîte avec les fournisseurs ou les clients étrangers⁷.

⁷ <https://blog.esdes.fr/devenir-commercial-import-export-fiche-metier#:~:text=Le%20commercial%20import-export%20travaille,des%20partenaires%20internationaux%20de%20confian>

2.1.1.2 Attributions

La négociation, la communication, la stratégie, vente et achat de produits ou services sont les principales activités d'un commercial import-export.

Au quotidien, il est à la recherche de nouveaux prospects avec pour objectif de développer les parts de marché de son entreprise. Il organise donc des rendez-vous avec des clients potentiels et négocie les contrats, il participe à des salons internationaux pour accroître son réseau. Il est souvent en déplacement à l'étranger ou en entreprise. De même, il entretient des liens réguliers avec les clients afin de les fidéliser et se met à l'écoute de leurs besoins. Il s'occupe des ventes, des achats et du service après-vente auprès des partenaires étrangers d'une grande entreprise de commerce ou de service. C'est une personne autonome, qui doit avoir de l'assurance pour mener au mieux ses fonctions⁸.

Le commercial import-export doit :

- Connaître le droit du commerce et des douanes
- Les fondamentaux du marketing
- Savoir analyser le marché de la concurrence
- Anticiper

C'est un excellent communicant, il maîtrise bien entendu le français, l'anglais voire d'autres langues étrangères. Il sait être courtois tout en étant ferme et convaincant pour négocier les meilleurs prix de vente et d'achat.

Il conseille également ses clients afin de booster ses ventes.

Suite aux réponses, il a pour mission d'accueillir le client, s'intéresser à son besoin, de mettre en place des stratégies de vente, de pouvoir négocier, en étant un bon communicant afin de pouvoir acheter et vendre des véhicules, Bien connaître ses tâches, ainsi que les modèles de

⁸<https://www.aurlom.com/c-bts/cms/812-bts-commerce-international/2191-debouches/2482-commercial-import-export.html>, consulté le 23/05/2023

véhicules, les prix, toutes les infos avant de rencontrer un client. Surtout, savoir que le client est roi, donc prendre bien soin de lui⁹.

2.1.2 Connaissances requises pour l'exercice du métier (diplôme, formation, certificat, etc.)

Pour devenir un commercial import-export, il faut passer par une formation théorique et une spécialisation en commerce.

Un niveau bac+4 ou bac+5 en commerce international est nécessaire pour exercer ce métier.

On peut préparer :

- Un mastère spécialisé en commerce international à l'Université ou à une grande école de commerce

Des diplômes type BTS, bachelor et DUT en commerce peuvent également permettre d'intégrer le monde de l'import-export.

Au cours de ces formations, les étudiants apprennent les fondamentaux du marketing, de la communication, de la gestion du commerce, du droit et les langues¹⁰.

Le bachelor international en commerce international de l'ESCE est reconnu en trois années d'études après le bac. Pendant trois ans, nous étudierons les bases du commerce international : notion, droit du commerce international, marketing, communication, marketing, finance, etc. La formation sera bilingue (français et anglais). Plusieurs spécialisations sont proposées en troisième année, telles que la spécialisation International Business. Après avoir suivi une formation import-export, il existe de nombreux débouchés que sont : assistant import-export, consultant, commercial et bien d'autres encore. Après avoir obtenu notre bachelor international, nous pouvons exercer le métier de commercial import-export. Grâce à la formation import-export, il serait plus facile de comprendre les techniques de vente telles que

⁹ <https://blog.esdes.fr/devenir-commercial-import-export-fiche-metier#:~:text=Le%20commercial%20import-export%20travaille,des%20partenaires%20internationaux%20de%20confian, consulté le 26/05/2023>

¹⁰ https://diplomeo.com/formations-metier-pour-devenir-commercial_import_export, consulté le 26/05/2023

la négociation et la relations avec les clients. En tant que commercial, nous nous chargerons aussi du côté logistique de l'entreprise, un métier assez passionnant.

Si nous avons déjà une certaine expérience dans la vente et du marketing, cela nous donnera également un coup de pouce. Les connaissances acquises au cours de la formation import-export nous aideront à obtenir de meilleurs résultats lors de la vente de produits ou de services, c'est donc une situation gagnant-gagnant¹¹.

Un bac + 2 est suffisant pour débiter dans ce métier mais les grandes entreprises préfèrent les titulaires d'un bac + 5.

¹¹ <https://www.esce.fr/faq/quelle-formation-import-export-choisir/>, consulté le 30/05/2023

Tableau 2 : Exemples de formations possibles

Niveau d'études	Formations
Bac + 2	BTS Commerce International
Bac + 3	BUT techniques de commercialisation ; Diplôme de gestion et de management des entreprises ; Diplôme management relations clients Licence pro mention métiers du commerce international ; Bachelor in Business de l'ESDES, spécialisation Management & Business International.
Bac + 5	Master mention administration et échanges internationaux ; Master International Business Administration de l'ESDES.

12

Suite aux réponses, comme diplômes ou Formations, on peut citer le BTS ou Licence en commerce international, le Master ou le MBA en commerce international.

¹² <https://www.aurlom.com/c-bts/cms/812-bts-commerce-international/2191-debouches/2482-commercial-import-export.html>, consulté le 1/06/2023

2.1.3 Compétences techniques

Un commercial import-export doit avoir certaines compétences techniques :

- ✓ Sens de la négociation
- ✓ Maîtriser les langues étrangères (anglais, espagnol, chinois, etc.)
- ✓ Connaissance du marché
- ✓ Être capable de s'adapter à l'environnement et être autonome
- ✓ Maîtrise du commerce international
- ✓ Aptitudes en management
- ✓ Avoir un bon régime douanier
- ✓ Connaissances en commerce, stratégies commerciales et gestion des ventes¹³

La particularité du commercial import-export est qu'il détient une ouverture sur le monde qui lui permet de s'adapter aux marchés visés à l'international. La maîtrise des langues étrangères est un avantage pour ce métier du commerce.

Suite aux réponses :

- ✓ Avoir le sens de la négociation.
- ✓ Excellente Maîtrise des langues étrangères.
- ✓ Être ouvert d'esprit. Capacité d'adaptation et d'autonomie.
- ✓ Connaissance sectorielle et géographique du Marché d'automobile.
- ✓ Avoir des bonnes compétences en relation Client.

2.1.4 Compétences comportementales et humaines

- ✓ Avoir des qualités importantes de négociation dans ses échanges avec les fournisseurs.
- ✓ Réussir à se constituer un réseau de fournisseurs.
- ✓ Savoir écouter et comprendre les besoins spécifiques liés aux produits.

¹³ [https://blog.esdes.fr/devenir-commercial-import-export-fiche-metier#:~:text=Le%20commercial%20import-export%20travaille,des%20partenaires%20internationaux%20de%20confian.](https://blog.esdes.fr/devenir-commercial-import-export-fiche-metier#:~:text=Le%20commercial%20import-export%20travaille,des%20partenaires%20internationaux%20de%20confian.,), consulté le 1/06/2023

- ✓ Savoir convaincre et argumenter.

Suite aux réponses :

- ✓ Etre minutieux
- ✓ Méthodique
- ✓ Patient
- ✓ Organisé

2.1.5 Compétences linguistiques

Un commercial import-export doit maîtriser les langues à savoir le français, l'anglais, espagnol etc. Cela lui permettrait d'interagir aisément avec les clients qui sistent à l'étranger.

Suite aux réponses, le commercial import-export doit maîtriser les langues étrangères.

2.1.6 Possibilités d'évolution (carrière)

L'évolution dans ce métier pourrait se faire en trois étapes :

- ✓ Il faudra commencer par le métier de commercial
- ✓ Ensuite celui de chef de vente
- ✓ Enfin celui de Directeur commercial

Suite aux réponses, l'évolution de ce métier peut se faire sur trois étapes : après le métier de commercial, on passe à celui de chef de vente ensuite de directeur commercial.

2.1.7 Niveau moyen des salaires

Le salaire d'un commercial import-export varie en fonction de l'importance de l'entreprise dans laquelle il travaille. Il peut gagner de 25k€ soit 16 398 922, 41 FCFA jusqu'à 50k€ soit 32 682 588,75 FCFA par an après quelques années d'expériences. À cela, s'ajoutent de nombreuses primes sur objectifs, bien souvent juteuses.

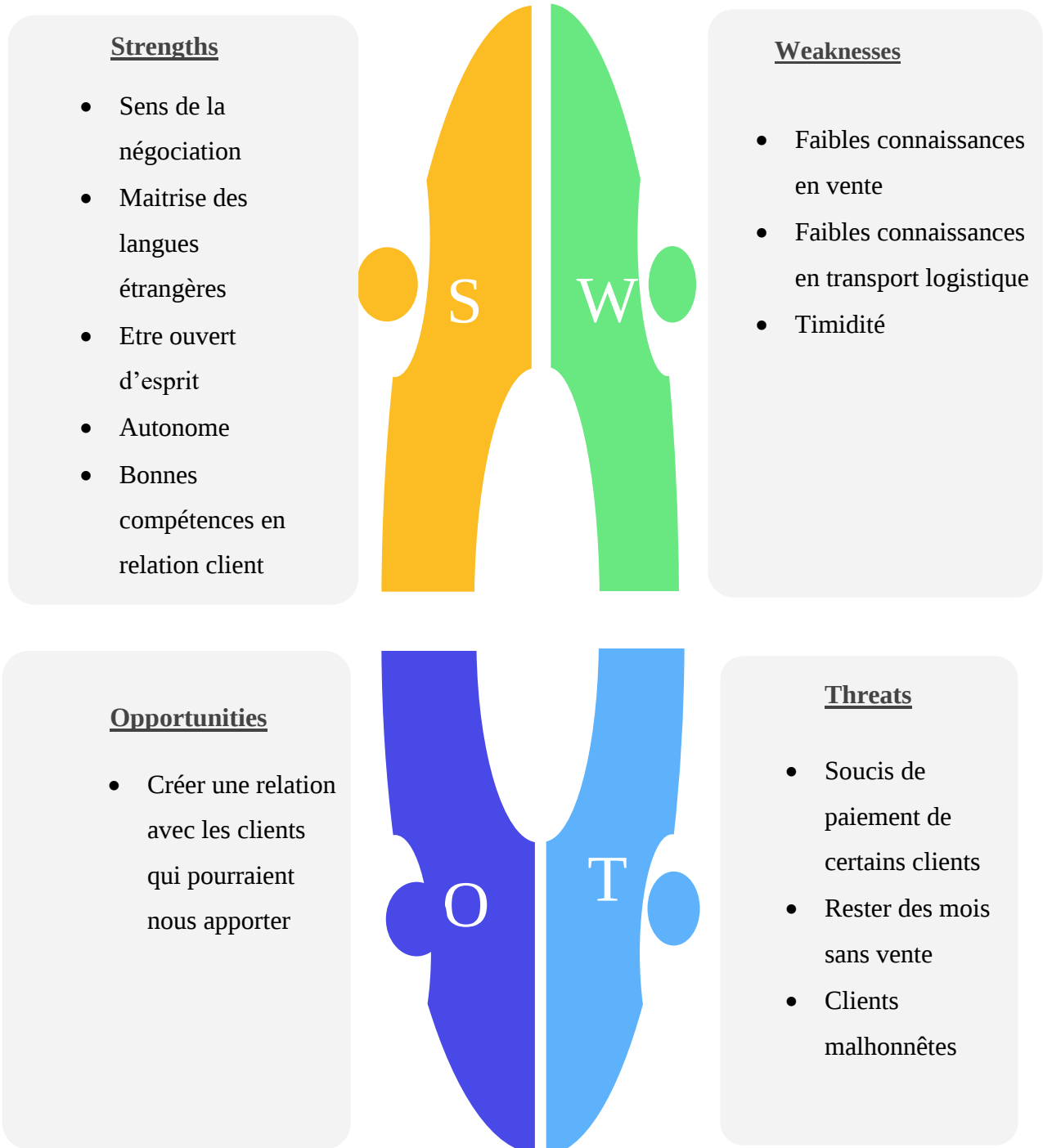
Suite aux réponses, les professionnels disent que cela dépend des concessionnaires ; il faudrait savoir que le salaire est fixe mais il varie en fonction des ventes donc des commissions. D'un mois à l'autre, le salaire fluctue automatiquement¹⁴.

¹⁴ <https://blog.esdes.fr/devenir-commercial-import-export-fiche-metier#:~:text=Le%20commercial%20import-export%20travaille,des%20partenaires%20internationaux%20de%20confian,> consulté le 10/06/2023

2.2 Diagnostic du métier

Le diagnostic se fera comme suit à l'aide de l'analyse SWOT :

Tableau 3 : Analyse SWOT du métier

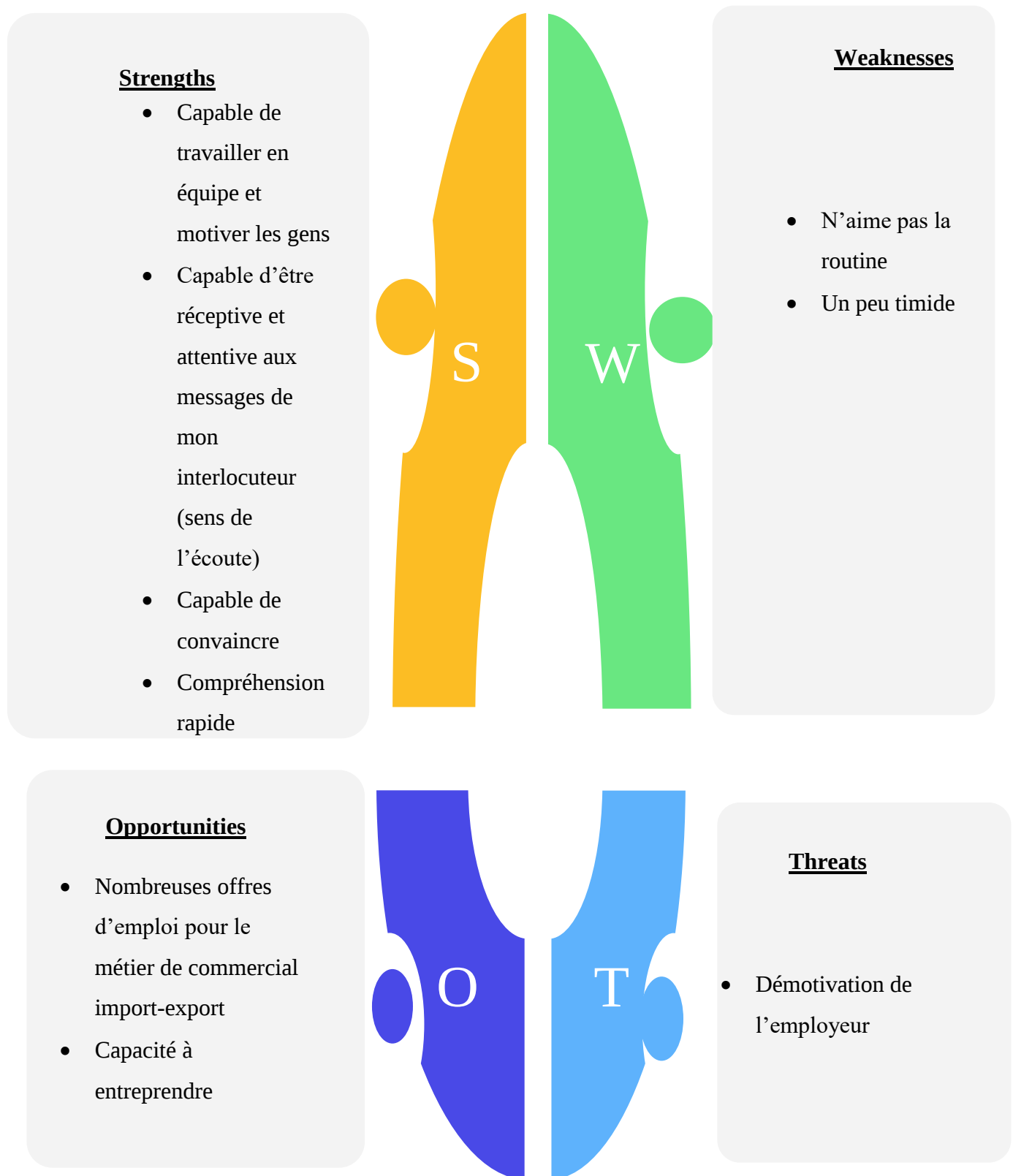


Source : Nous-mêmes

3 Bilan et perspectives

3.1 Diagnostic du bilan personnel

Tableau 4 : Analyse SWOT du bilan personnel



Source : Nous-mêmes

3.2 Bilan Préprofessionnel

3.2.1 Compétences acquises de notre formation

Après avoir obtenu mon baccalauréat littéraire, j'ai intégré le groupe Sup de Co Dakar, une école de commerce pour y faire deux ans de gestion des entreprises et une spécialisation en commerce international. C'est la raison pour laquelle j'ai choisi le programme Mercure qui me permet d'obtenir une licence en commerce international. Au cours de notre formation, nous avons eu à faire des cours qui ont impacté sur notre développement personnel et qui nous ont permis d'améliorer certaines compétences :

- Développement personnel
- Anglais des affaires
- Communication écrite et orale
- Projet création d'entreprise
- Transport logistique
- Incoterms
- Assurance transport crédit
- Informatique
- Négociation internationale

Tableau 5 : Cours et compétences acquis

Cours	Acquis
Développement personnel	Ce cours nous a permis de mieux nous connaître mais aussi de nous situer sur ce que nous voulons faire dans le futur sur le plan personnel et professionnel.
Anglais des affaires	Ce cours nous a permis de mieux nous exprimer en anglais et de savoir comment vendre en ligne à travers les réseaux sociaux (Instagram, Tik Tok).
Communication écrite et orale	Ce cours nous a permis de développer notre niveau de français et de gérer notre stress par rapport à la prise de parole en public.
Projet création d'entreprise	Nous avons eu à réaliser des projets ; ce qui nous a permis de développer nos compétences en vente, gestion de projet et marketing et de créer des questionnaires, faire des études de marché.
Transport logistique	Nous avons appris les différents types de transports qui existent, comment transporter une marchandise d'un lieu à un autre, des différents types de conteneurs.
Incoterms	Nous avons appris les différents incoterms qui existent, leur traduction et leurs classements par groupes ou par familles ; suivant le mode de transport et le transfert des risques ?
Assurance transport crédit	Nous avons appris les différents types d'assurance et les risques qu'ils pourraient engendrer.
Informatique	Ce cours nous permis de savoir comment utiliser le pack office (Excel, Word, PowerPoint).
Négociation Internationale	Nous avons faits des ateliers de simulation de négociation en groupe avec des cas à l'appui. Ce qui nous a permis de connaître les points essentiels de la négociation.

Source : Nous-mêmes

3.2.2 Diagnostic du bilan professionnel

Le diagnostic se fera comme suit à l'aide de l'analyse SWOT

Tableau 6 : Analyse SWOT du bilan professionnel



Source : Nous-mêmes

Commentaires SWOT :

Formation suivie : Elle nous a permis d'apprendre davantage sur nous-mêmes et de mieux préciser notre orientation professionnelle.

Non maîtrise des langues étrangères : Les langues sont très importantes de nos jours et cela dans plusieurs domaines d'activités. Ne pas les maîtriser réduit nos chances de saisir certaines opportunités.

3.2.3 Expériences professionnelles

- Coordinatrice d'un Projet de création d'entreprise

De 2021 à 2022, nous avons réalisé un mini projet qui consistait à vendre des jus locaux et des rissoles fait maison dans le cadre du cours d'entrepreneuriat. Nous étions chargé de l'organisation, de la préparation et de répartir les tâches entre associés.

- Community manager d'un projet d'entrepreneuriat

Toujours dans la même année, nous avons réalisé un projet dans le cadre du cours d'anglais qui consistait à vendre des accessoires et prêts à porter venant de Turquie. Nous avons effectué les tâches suivantes :

- Gérer les réseaux sociaux
- Publier des storys
- Partager des publications afin d'attirer la clientèle
- Faire des montages vidéo pour les publications à l'aide de certaines applications

- Commercial d'un projet d'entrepreneuriat

De 2022 à 2023, nous avons réalisé un projet qui consistait à vendre des cupcakes. Nous étions chargé de faire une étude de marche afin de recueillir les avis des clients selon leurs préférences, ce qui nous a permis de cerner le marché sur lequel nous allons nous lancer et de répondre aux besoins des consommateurs.

- Commercial et Community manager d'un projet d'entrepreneuriat

Actuellement, nous sommes dans la vente de T-Shirts personnalisés. Nous sommes chargés de vendre les produits, d'interagir avec les clients, de gérer les réseaux sociaux et de faire de la prospection en ligne.

3.2.4 Activités associatives

Tableau 7 : Activités associatives et compétences acquises

Activités associatives	Compétences acquises
Membres du club TIC	Prise de parole en public
Association 'Ndogou'	Sens de l'organisation

Source : Nous-mêmes

3.2.5 Loisirs :

Basket : Passionnés de ce sport, nous avons intégré le club de basket en première année, ce qui nous a permis de vaincre notre timidité et d'interagir avec les étudiants de Sup de Co Faidherbe.

Découverte : nous avons eu à découvrir beaucoup de choses durant nos activités associatives. En effet, lors des réunions, nous avons eu à rencontrer des gens d'ethnies différentes, ce qui nous a permis de mieux connaître les autres cultures.

3.3 Plan d'action et Perspectives

3.3.1 Plan professionnel

Nous allons parler du plan d'action que nous voulons suivre pour atteindre nos objectifs. Actuellement en cours de formation en licence 3 en commerce international, notre souhait est de devenir commercial import-export.

Après l'obtention de notre diplôme en commerce international,

- Nous voudrions faire un master en commerce international en cours du soir pour pouvoir alterner avec les stages afin d'avoir de l'expérience et bien s'imprégner du monde professionnel.
- Plus en apprendre sur le métier et acquérir le plus de connaissances possibles. Ce qui nous permettrait d'accroître nos compétences d'autant plus que notre objectif est de travailler dans des entreprises de commerce renommées.

Etant donné que nous ne maîtrisons pas trop les langues étrangères, nous allons :

- Nous inscrire à des cours d'Anglais,

- Regarder des films en anglais afin de se perfectionner dans cette langue.
- Pour les autres langues, nous allons apprendre à travers l'internet

Tableau 8 : Récapitulatif des actions à court, moyen et long terme

Court terme	Moyen terme	Long terme
Licence 3 commerce international	Master en commerce international	Travailler dans une entreprise multinationale
Obtention du diplôme en commerce international	S'inscrire en cours d'anglais	
Stage dans une entreprise de commerce	Apprendre à travers l'internet	
Regarder des films en Anglais		

Source : Nous-mêmes

3.3.2 Perspectives

Nous sommes actuellement en licence 3 Commerce International. Après l'obtention de notre diplôme, nous ferons un master en commerce international en cours du soir et la journée, nous serons en stage pour acquérir le maximum de connaissances, puis nous postulerons dans une entreprise multinationale. Enfin, avec toutes les expériences professionnelles qu'on aura amassées tout au long de notre cursus scolaire, nos stages ainsi que nos emplois d'embauche ; nous ouvrirons notre propre société de ventes et achats de véhicules à l'international.

Conclusion

En définitif, nous pouvons dire que malgré ces nombreux risques, le métier de commercial import-export est indispensable au sein d'une entreprise. C'est un métier intéressant quand on aime le contact mais il faudrait avoir la tête sur les épaules pour éviter certains risques.

Cependant, l'apparition de la covid-19 a beaucoup impacté le secteur de l'automobile surtout au niveau de l'importation.

Les réponses à mes questions par rapport à ce métier ont renforcé mon appréciation et m'ont donné l'envie de faire plus de recherches sur celui-ci.

Références Bibliographiques

Sites web :

[https://www.anfa-auto.fr/metiers/decouverte-du-secteur#:~:text=La%20branche%20des%20services%20de,roues%20\(cycle%20et%20motocycle\)](https://www.anfa-auto.fr/metiers/decouverte-du-secteur#:~:text=La%20branche%20des%20services%20de,roues%20(cycle%20et%20motocycle)), consulté le 05/05/2023

<https://academos.qc.ca/blogue-jeunes/entrevues/5-bonnes-raisons-de-faire-carriere-chars/#:~:text=C'est%20un%20secteur%20qui,postes%20pour%20tous%20les%20go%C3%BBts>, consulté le 6/05/2023

<https://www.ifpennergiesnouvelles.fr/article/marche-automobile-volumes-en-baisse-et-benefices-en-hausse#:~:text=Le%20march%C3%A9%20mondial%20de%20l'automobile%20s'enfonce%20dans%20la%20crise&text=Sur%20les%20six%20premiers%20mois,rapport%20au%20premier%20semestre%202021>, consulté le 08/05/2023

<https://fayauto.sn/situation-de-lindustrie-automobile-du-senegal-en-2020/>, consulté le 11/05/2023

<https://www.etudier.com/dissertations/Marche-De-l'Automobile/526525.html#:~:text=Le%20march%C3%A9%20fran%C3%A7ais%20de%20l,des%20ventes%20%C3%A0%20eux%20deux>, consulté le 16/05/2023

<https://www.etudes-et-analyses.com/blog/decryptage-economique/marche-automobile-chiffres-acteurs-consommateurs-05-11-2018.html#:~:text=Les%20acteurs%20du%20march%C3%A9%20automobile,-Les%20constructeurs%20sont&text=Nous%20pouvons%20en%20citer%20d,son%20souven%20t%20plac%C3%A9es%20%C3%A0%20part>, consulté le 20/05/2023

<https://www.aurlom.com/c-bts/cms/812-bts-commerce-international/2191-debouches/2482-commercial-import-export.html>, consulté le 23/05/2023

<https://blog.esdes.fr/devenir-commercial-import-export-fiche-metier#:~:text=Le%20commercial%20import-export%20travaille,des%20partenaires%20internationaux%20de%20confian>, consulté le 26/05/2023

https://diplomeo.com/formations-metier-pour-devenir-commercial_import_export, consulté le 26/05/2023

<https://www.esce.fr/faq/quelle-formation-import-export-choisir/>, consulté le 30/05/2023

<https://www.aurlom.com/c-bts/cms/812-bts-commerce-international/2191-debouches/2482-commercial-import-export.html>, consulté le 1/06/2023

<https://blog.esdes.fr/devenir-commercial-import-export-fiche-metier#:~:text=Le%20commercial%20import->

[export%20travaille,des%20partenaires%20internationaux%20de%20confian, consulté le 1/06/2023](#)

[https://blog.esdes.fr/devenir-commercial-import-export-fiche-metier#:~:text=Le%20commercial%20import-export%20travaille,des%20partenaires%20internationaux%20de%20confian, consulté le 10/06/2023](#)

Annexes

Questionnaire :

**Interview sur le
métier de
commercial import -
export dans le
milieu de
l'automobile**

Bonjour je m'appelle Zeinab Benzekry et je suis en cours de formation au groupe Sup de Co Dakar licence 3 Commerce International . Dans le cadre de mon Projet Professionnel , je dois interviewer ceux qui exercent déjà le métier afin de mieux connaître la profession et mieux préciser mon orientation professionnelle.

benzekryzeinab@supdeco.dz  

[Changer de compte](#)

 Non partagé



*** Indique une question obligatoire**

**1. Quelle est votre propre définition du *
métier de commercial import-export ?**

Votre réponse

2. Quelles sont vos missions et tâches en tant que commercial import-export dans le milieu de l'automobile ?

Votre réponse

3. Quelles sont les compétences nécessaires pour être un commercial import-export dans le milieu de l'automobile ? *

Votre réponse

4. Quelles sont les compétences et connaissances que vous avez acquises en exerçant le métier de commercial import-export dans le milieu de l'automobile ? *

Votre réponse

5. Quels sont les diplômes , formations *, et expériences à avoir pour accéder au métier de commercial import-export dans le milieu de l'automobile?

Votre réponse

6. Faut t'il faire des formations complémentaires et avoir des certifications pour ce métier ? *

Votre réponse

7. Quels sont les outils et les tendances liés au métier de commercial import-export dans le milieu de l'automobile? *

Votre réponse

8. Quels sont les critères de sélection lors de l'embauche pour un commercial import-export dans le milieu de l'automobile ? *

Votre réponse

9. Y'a t'il une possibilité d'évolution de carrière dans le métier de commercial import-export dans le milieu de l'automobile? *

Votre réponse

10. Quels sont les points importants *
auxquels il faut faire attention en tant
que commercial import-export dans le
milieu de l'automobile ?

Votre réponse

11. Quels atouts faut-il prendre en *
considération pour réussir dans le
métier de commercial import-export ?

Votre réponse

12. Quels sont les facteurs de *
motivation liés à l'exercice du métier
de commercial import-export dans le
milieu de l'automobile (esprit d'équipe
, communication, possibilité de
formation, salaire) ?

Votre réponse

13. Quels sont les avantages et les *
inconvénients liés à l'exercice du
métier de commercial import-export ?

Votre réponse

14. Quels sont les problèmes que l'on *
peut rencontrer lors de l'exercice du
métier de commercial import-export
dans le milieu de l'automobile ?

Votre réponse

15. Quels sont les opportunités pour le
métier de commercial import-export
dans le milieu de l'automobile ?

Votre réponse

16. Quels conseils donneriez vous à un *
étudiant qui veut exercer le métier de
commercial import-export dans le
milieu de l'automobile ?

Votre réponse

17. Pouvez vous me donner un *
intervalle de salaire ?

Votre réponse

18. Quel est le nombre moyen d'heure *
de travail pour le métier de commercial
import-export dans le milieu de
l'automobile?

Votre réponse

19. Quel type de contrat pourrait t-on *
avoir en exerçant le métier de
commercial import-export dans le
milieu de l'automobile ?

Votre réponse

20. Quelles sont les forces , les
faiblesses et les menaces d'un
commercial import-export dans le milieu
de l'automobile ?

Votre réponse

Envoyer

Effacer le formulaire

N'envoyez jamais de mots de passe via Google Forms.

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.
[Signaler un cas d'utilisation abusive](#) - [Conditions d'utilisation](#) - [Règles de confidentialité](#)

Google Forms

Table des matières

Dédicace	I
Remerciements	II
Sommaire	III
Résumé	IV
Abstract	V
Liste des tableaux	VI
Liste des figures	VII
Liste des abréviations	VIII
Introduction	1
1 Présentation du secteur d'activité	3
1.1 Présentation générale du secteur d'activité de l'automobile	3
1.2 Cadre macroéconomique (les statistiques économiques du secteur)	4
1.3 Organisation du secteur	6
1.4 Marché et Concurrence	9
1.4.1 Structure du marché	10
1.4.2 Les derniers chiffres du marché	11
1.4.3 Les acteurs du marché automobile	11
1.4.4 Les consommateurs et leur comportement d'achat :	12
1.4.5 Diagnostic du secteur	13
2 Le Métier	13
2.1 Présentation du profil du métier : Commercial Import-Export	13
2.1.1 Définition Et Attributs Du Métier (Activités Et Taches)	14
2.1.2 Connaissances requises pour l'exercice du métier (diplôme, formation, certificat, etc.)	16
2.1.3 Compétences techniques	19
2.1.4 Compétences comportementales et humaines	19
2.1.5 Compétences linguistiques	20
2.1.6 Possibilités d'évolution (carrière)	20
2.1.7 Niveau moyen des salaires	20
2.2 Diagnostic du métier	21
3 Bilan et perspectives	22
3.1 Diagnostic du bilan personnel	22
3.2 Bilan Préprofessionnel	23

3.2.1	Compétences acquises de notre formation	23
3.2.2	Diagnostic du bilan professionnel	25
3.2.3	Expériences professionnelles	26
3.2.4	Activités associatives	27
3.2.5	Loisirs :	27
3.3	Plan d'action et Perspectives	27
3.3.1	Plan professionnel	27
3.3.2	Perspectives.....	28
Conclusion		29
Références Bibliographiques.....		IX
Annexes		X
Table des matières		X