



Agrément/Habilitation

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

DEPARTEMENT : Institut MERCURE

SPECIALITE : en Commerce International

PROJET PROFESSIONNEL

Présenté par

Seynabou Mar

Pour l'obtention du diplôme de

Licence Professionnelle en Commerce International

Sujet : Commercial export dans le secteur de l'industrie

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

Président du jury : Dr Aliou DIOP	Docteur en science de gestion	SUPDECO
Encadreur : Dr Malick MANE	Enseignant-chercheur en économie	SUPDECO
Membre du jury 1: M. Thierno Amadou NGOM	Intervenant en commerce international	SUPDECO
Membre du jury 2: M. Cheikh Tidiane DIONGUE	Intervenant en marketing	SUPDECO

Année 2022-2023

DEDICACE

Avec l'expression de ma reconnaissance, je dédie ce modeste travail à mes parents et mes frères.

A mon précieux père en qui je vois ma vie, ma réussite et tout mon respect : Ousmane Mar

A la femme qui a souffert sans me laisser souffrir, qui n'a jamais dit non à mes exigences et qui n'a épargné aucun effort pour me rendre heureuse : Saynabou Faye

A mes chers frères qui n'ont pas cessé de me conseiller, encourager et soutenir tout au long de mes études : Fallou Ndéné MAR, Khadim MAR.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier profondément toutes les personnes qui, de très ou de loin m'ont soutenu pour la réalisation de ce projet. Particulièrement à mon directeur de recherche Dr MANE, qui ma suivie jusqu'au bout et pour l'enseignement qu'il a pu m'apporter à travers ce travail.

Je tiens à remercier les deux professionnels interviews, M. Khalil Diène et Mme Mame Yacine Ndiaye, d'avoir accepté de faire l'entretien pour l'amélioration du contenu.

Un remerciement est également réservé au corps professoral du département MERCURE pour leur soutien durant tout notre cursus académique.

Je souhaite adresser mes remerciements à ma famille, mes amies les plus proches qui n'ont jamais cessé de croire en moi jusqu'à l'aboutissement de ce travail.

SOMMAIRE

DEDICACE	I
REMERCIEMENTS	II
SOMMAIRE	III
RESUME	V
ABSTRACT	V
LISTE DES TABLEAUX	VI
LISTE DES ABRAVIATIONS	VII
INTRODUCTION	1
I. PRESENTATION DU SECTEUR D'ACTIVITE DE L'INDUSTRIE	3
1.1 PRESENTATION GENERAL DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE	3
1.1.1 L'industrie alimentaire	4
1.1.2 L'industrie pharmaceutique	4
1.1.3 L'industrie automobile	5
1.1.4 L'industrie chimie, Mines, Energie	6
1.1.5 L'industrie textile	7
1.1.6 L'industrie métallurgique	7
1.2 CADRE MACROECONOMIQUE DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE	8
1.3.1 LES ACTEURS DU SECTEURS DE L'INDUSTRIES	9
1.3.2 LE CADRE REGLEMENTAIRE DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE	9
1.3.3 L'ORGANISATION DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE	11
1.4 MARCHE ET CONCURRENCE	12
II. LE METIER DE COMMERCIAL EXPORT	17
2.1 PRESENTATON DU METIER DE COMMERCIAL EXPORT	17
2.1.1 Définition du métier	17
2.1.2 Attributions du métier	18
2.1.3 Connaissances requises pour l'exercice du métier	20
2.1.4 Compétences techniques	20
2.1.5 Possibilités d'évolution	22
2.1.6 Niveau moyen des salaires	23
2.2 DIAGNOSTIC DU METIER COMMERCIAL EXPORT	24

III. BILANS ET PERSPRCTIVES	25
3.1 Bilan Personnel	25
3.2 Bilan Professionnel	27
3.3 Perspectives et Plan d'action	27
3.3.1 Plan d'action	27
3.3.2 PERSPECTIVES	29
CONCLUSION	30
REFERENCES WEBOGRAPHIES	VII
ANNEXE	VIII
TABLE DES MATIERES	X

RESUME

L'objectif de notre travail était de connaître la profession du commercial export dans le secteur de l'industrie. Les méthodes d'évaluation, on a eu à faire de la recherche documentaire et des entretiens auprès des professionnels du métier. Le projet nous a permis de comprendre l'évolution du secteur industriel dans le monde mais plus précisément au Sénégal.

En somme, le projet nous a permis d'avoir des connaissances approfondies sur le métier de commercial export, de même que le secteur industriel au Sénégal.

ABSTRACT

The objective of our work was to know the profession of commercial export in the sector of the industry. The evaluation methods, we had to do documentary research and interviews with professionals. The project allowed us to understand the evolution of the industrial sector in the world but more processed in Senegal.

In short, the project allowed us to have in-depth knowledge of the export sales profession, as well as the industrial sector in Senegal.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : L'Analyse Swot du Secteur de L'Industrie	16
Tableau 2 : Analyse Swot du Métier Commercial Export.....	24
Tableau 3 : Analyse Swot du Bilan Personnel	26
Tableau 4 : Analyse Swot du Bilan Professionnel	27
Tableau 5 : Plan d'Action	29

LISTE DES ABRAVIATIONS

ADS : Publicités sur les Réseaux Sociaux

B to B: Business to Business

B to C: Business to Consumer

BTS : Brevet de Technicien Supérieur

CCBM : Comptoir Commercial Bara Mboup

CCI : Chambre de Commerce et Industriel

CE : Commercial Export

CKD : Complete Knock down

CUCI : Centre Unique de Collette d'Information

Dpee : Direction de la Prévision et des Etudes

DUT : Diplôme Universitaire de Technologie

FCFA : Franc de la Communauté Financière Africaine

ICS : Industrie Chimique du Sénégal

LEA : Langue Etrangère Appliqué

MIG : Multi-Industrie Group

ONUDI : Organisation des Nations Unies pour le développement Industriel

PDG : Président Directeur General

PIB : Produit Intérieur Bruit

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PMI : Petite et Moyenne Industrie

PSE : Plan Sénégal Emergent

RAC : Revue Annuelle Conjointe

SPIS : Syndicat Professionnel des Industries du Sénégal

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

INTRODUCTION

Je suis ravie de vous présenter aujourd'hui mon parcours en tant qu'étudiante en commerce international. Je m'appelle Seynabou Mar passionnée par les échanges commerciaux internationaux depuis toujours.

De ce fait, j'ai choisi de me spécialiser dans le commerce international car je suis convaincue que la mondialisation offre de nombreuses opportunités de croissance et de développement pour les entreprises commerciales. Je suis une personne curieuse et ouverte d'esprit, ce qui me pousse à explorer de nouvelles cultures, à apprendre de nouvelles langues.

Le secteur de l'industrie occupe une place cruciale dans l'économie mondiale. Il englobe un large éventail d'activités de production et de fabrication, allant des biens de consommation aux équipements lourds. Ce secteur joue un rôle essentiel dans la création d'emplois, la croissance économique et l'innovation technologique.

L'industrie est souvent considérée comme le moteur de l'économie, car elle fournit les biens et les services nécessaires aux sociétés. Elle comprend des secteurs tels que l'automobile, la chimie, l'énergie, la construction, la métallurgie, et bien d'autre encore. Ces industries sont responsables de la production de biens physiques qui sont utilisés dans la vie quotidienne, les transports et les infrastructures.

Le secteur de l'industrie se caractérise par sa capacité à transformer les matières premières en produits finis grâce à des processus de fabrication sophistiqués. Il repose sur l'utilisation de machines, de technologies avancées et de compétences spécialisées pour produire des biens de qualité et répond aux besoins du marché.

Nous avons survolé l'importance du secteur de l'industrie dans l'économie mondiale et son rôle dans la production de biens essentiels. Dans la suite du document, nous explorerons plus en détail les opportunités, les défis et les tendances du secteur de l'industrie, ainsi que le marché et concurrence.

Le métier du commercial export occupe une place essentielle dans le monde des affaires internationales. Le rôle du commercial export est de développer et de gérer les ventes à l'étranger, en établissant des relations avec les clients, en négociant des contrats et en assurant le suivi des transactions commerciales. Il joue un rôle clé dans la croissance et le succès d'une entreprise

sur le marché international. Le commercial export charge de trouver de nouveaux clients, de développer des partenariats commerciaux, de gérer les relations avec les distributeurs et de maximiser les opportunités de vente à l'étranger. Pour cela, il doit posséder des compétences en communication, en négociation et en gestion de projet.

Ainsi, ma passion illimitée en commerce m'a permis de choisir ce métier, cependant l'intérêt que nous portons à ce métier est de développer nos connaissances. Mais aussi, de travailler dans les entreprises commerciales import-export.

Notre objectif après le projet professionnel, est de faire un stage ou même travailler dans une structure import-export.

Le contenu de notre projet se déroulera en trois parties. Dans la première partie, nous présenterons le secteur de l'industrie, ses activités, son organisation, son marché et ses concurrents. Dans la deuxième partie, nous parlerons du métier de commercial export en nous appuyant sur les entretiens que nous avons eu à réaliser avec des professionnels du métier. Enfin, dans la troisième partie nous parlerons de notre bilan personnel et professionnel sous forme d'analyse SWOT, de notre plan d'action et de nos perspectives pour l'avenir. Nous terminerons par une conclusion résumant les points clés de notre projet.

I. PRESENTATION DU SECTEUR D'ACTIVITE DE L'INDUSTRIE

1.1 PRESENTATION GENERAL DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE

L'industrie regroupe l'ensemble des activités économiques liées à la production et à la vente de biens matériels. La production de biens est donc au cœur de l'activité des industries qui transforment des matériaux premiers ou réutilisent des matériaux qui ont déjà fait l'objet de transformations. Cela comprend la fabrication de produits finis ou semi finis à partir de matière première, ainsi que la conception, la création et la commercialisation de ces produits. Le secteur de l'industrie est un secteur clé il génère des emplois, des revenus et des exportations. Il est souvent considéré comme un secteur stratégique pour la croissance économique et le développement technologique. IL comprend une grande variété de domaines d'activité, tels que l'industrie alimentaire, l'industrie pharmaceutique, l'industrie automobile, l'industrie chimique, l'industrie textile, l'industrie métallurgique, etc. Cette liste n'étant pas absolument exhaustive, on peut dire que l'industrie touche à des domaines d'activités très divers et proches de notre quotidien. Chacun de ces secteurs a ses propres caractéristiques et défis, en fonction des produits fabriqués, des technologies utilisées et des marchés visés.

L'activité industrielle est active de façon intensive depuis XVII^{ème} siècle mais existait déjà sous une forme primaire, dès la préhistoire bien sur elle ne ressemblait en rien à ce qu'elle est aujourd'hui. La mécanisation l'utilisation d'énergies fossiles ou encore des nouvelles technologies en charge l'essence première. Aujourd'hui l'industrie est synonyme d'usage de machines, de production en série et de fragmentation du travail. L'industrie fait partie du secteur secondaire et intègre des activités très variées ¹. C'est le secteur qui est à la source de tout ce qui roule ; de tout ce qui flotte ou qui vole. IL représente une part significative du marché de l'emploi. L'industrie ne cesse d'innover, notamment, avec les nouvelles opportunités de secteur du développement durable qui pousse les entreprises à renouveler leur façon de travailler et à innover². Les industries manufacturières jouent un rôle de plus en plus important dans l'exportation sénégalaise. Au moment de son accession à l'indépendance d'Afrique de l'ouest. Quelques décennies plus tard, les industriels sénégalais se diversifient et améliorent la qualité de leurs produits, adaptant ainsi à la demande croissante de leur propre marché et de celui des

¹ Source : www.entreprise.gouv.fr, le 27 mai à 18 : 10

² Source : www.partenaire.fr, le 31 mai 2023 à 18 : 25

pays voisins. On remarque des spécialisations dans certains secteurs (les industries d'impression et d'emballage classique et spéciaux, la plasturgie, la métallurgie, le cuir et les peaux ainsi que le matériel industriel et chimique. Longtemps localisées sur la zone industrielle au sud de Dakar pour la plupart, de nouveaux espaces s'aménagent en dehors de la capitale, plus adaptés pour l'environnement et la logistique de l'exportation.³

1.1.1 L'industrie alimentaire

C'est lui qui se charge de transformer les matières premières issues de la pêche et de l'agriculture, en produits agroalimentaire. Il doit réaliser cela en respectant des règles d'hygiène strictes. Le secteur agroalimentaire est un secteur d'activité correspondant à l'ensemble des entreprises des secteurs primaires (relatif à la production) qui participe à la transformation des produits alimentaires en produits finis. Il est formellement différencié de l'agro-industrie, qui englobe aussi tous les secteurs parallèles de valorisation des agro ressources tels que papiers, bioénergies, cuirs, textiles, huiles essentielles ou encore cosmétiques. Le secteur agroalimentaire et plus particulièrement la transformation alimentaire des céréales sèches présente, par ailleurs, de nombreuses opportunités parmi lesquelles : la flambée des prix des céréales importées, la disponibilité des superficies cultivables, l'augmentation de la production, la disponibilité en eau (fleuves, lacs), la disponibilité de l'énergie solaire, un marché régional et international d'importation, la pluralité et la diversité des acteurs, la volonté politique de l'Etat affichée pour développer le secteur, la disponibilité de la main d'œuvre.⁴

1.1.2 L'industrie pharmaceutique

Alors que la crise du covid- 19 a exposé la fragilité du système de santé sénégalais et provoqué des perturbations importantes au niveau des chaînes d'approvisionnement, les autorités tentent d'encourager l'essor de l'industrie pharmaceutique locale. Dakar accueillait, il y a quelques semaines, la Heath Supply Chain. L'occasion de dresser un état des lieux de l'industrie pharmaceutique qui peut encore se développer sur le sol sénégalais. Un an après la réouverture de Médis, la seule usine pharmaceutique du pays, les autorités veulent donner un second souffle à ce secteur. « Nous avons ficelé une quinzaine de projets publics comme privés allant tous dans le sens de renforcer la production locale, avec un objectif précis, si possible, d'atteindre au moins 50% de nos besoins d'ici 2035. Et nous sommes dans cette dynamique. L'un des

³ Source : www.au-senegal.com, le 24 juin 2023 à 18 : 54

⁴ Source : www.sunumbay.com, le 7 juin 2023 à 12 : 50

éléments qui l'explique, c'est le projet MADIBA pour les vaccins », estime Aboubacrine Camara, conseiller l'action sociale, en charge de la pharmacie.⁵

1.1.3 L'industrie automobile

Son rôle est de conseiller des clients qui rentrent dans la concession. Il prend en compte le besoin et le budget de ses clients et développe un argumentaire sur le véhicule qui sera susceptible de les intéresser. Son but est de vendre les véhicules.

Depuis les années 2000, l'industrie automobile du Sénégal a pris son envol avec la mise en place de Seniran auto, puis de Senbus. Maintenant, on accélère la cadence avec la production de véhicule particulier. Le secteur est donc bien parti pour une production de véhicule locale pouvant satisfaire la demande dans notre pays, voire même exporter dans le sous- région. Cependant, on constate que le complète Knock Down (CKD) est favorise 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 est produire les véhicules 100% Sénégal. Nous constatons également un manque d'industrie sur le secteur des pièces détachées ou nous avons de grandes opportunités. Depuis 2002, le Sénégal, dans sa politique de renouvellement du parc automobile, s'est lance comme défi de rajeunir la moyenne d'âge des véhicules en circulation. C'est dans ce cadre que l'Etat a entrepris un encadrement de l'âge des véhicules importes (limite a 8 ans depuis 2012) et la création d'usines de montage et d'assemblage de véhicules en utilisant les partenaires publics privées. Ainsi, le parc automobile sénégalais, jusqu'à 2002 exclusivement constitue de véhicules importes, s'ouvre petit à petit aux assemblées dans le pays.

Cependant, on peut tirer un exemple de CCBM qui a lancé une unité d'assemblage de véhicule afin de ravitailler le marché automobile local en 2011. Avec une capacité de production de 4 500 véhicules par an, l'usine n'a pu produire de 1 000 véhicules en 3 ans (entre 2011 et 2013), soit 7% de sa production. CCBM a fait face un problème pour écouler ses véhicules assembles au Sénégal, ce qui explique cette faible production. Il faut noter également que l'usine est prévue pour assembler des véhicules légers, des camions, des tracteurs et des motocyclettes. En 2019, le PDG de CCBM Serigne MBOUP, annonçait une usine de montage automobile à Kaolack. La réalisation de cette usine va ouvrir une nouvelle ère dans le développement de l'industrie automobile du Sénégal. L'unité industrielles ,qui sera le fruit d'une joint-venture

⁵ Source : www.amp.allodocteurs.africa, le 03 juin à 12 : 49

sino-indienne, va produire de petits véhicules pouvant servir de taxis coutant entre 2,5 millions à 3 millions accessibles aux petites bourses, des volsss moteurs et tricycles pouvant servir de véhicule de transport en commun dans la région voire dans la sous-région.

Mais grâce à Multi-Industrie Group, le Sénégal fabrique des véhicules électriques. Multi-Industries Group (MIG) ambitionne de fournir des solutions de mobilité verte (voiture, vélo, tricycles, scooters et motos électriques). Ce que j'aime surtout dans cette entreprise est sa cote verte et la vision globale du secteur. Par exemple, ils fabriquent des panneaux solaires et des véhicules électriques ; on fait tout de suite le lien avec la mise en place des systèmes de recharge autonomes base sur l'énergie gratuite du bon Dieu : le soleil. La production vient juste de commencer sur la zone industrielle de Diamniadio.⁶

1.1.4 L'industrie chimie, Mines, Energie

Le sous-sol du Sénégal offre une grande diversité de richesse or et platinoïdes, des métaux de base fer cuivre chrome nickel des minéraux industriel phosphates calcaires industrie sels barytine, des minéraux lourds zircons et titane des pires ornementale etc.

Les industries chimiques du Sénégal (ICS), l'une des plus anciennes de Sénégal, était proche de dépôt de bilan il y'a quelques années. Aujourd'hui, les entreprises pèsent plus lourd que jamais dans l'économie nationale. Mais ce succès est entache d'accusations de pollution .Les ICS, sont aujourd'hui le premier producteur d'engrais phosphates d'Afrique subsaharienne, la troisième à l'échelle du continent. Pourtant, il y'a six ans à peine, en 2014, l'entreprise était encore près de sombrer. Une dette colossale, qui atteindra 320 millions de dollars, lui vaut d'être sous concordat, une sorte de tutelle juridique. Elle est alors rachetée par le géant de la chimie Indorama, base à Singapour et présent dans une trentaine de pays.

« L'effet est que des 2015, la production de l'entreprise a commencé à reprendre, raconte Alassane Diallo, directeur général des ICS. Année après année, on a constaté un accroissement de l'activité et tous les engagements pris par l'entreprise au niveau des créanciers, ont pu être honores. Indorama est également à injecte des fonds pour réhabiliter les installations et permettre de produire plus et mieux ». L'année dernière, les ICS produit 2,7 million de tonnes de phosphate, transforme en acide et en engrais-la capacité totale est de deux millions de tonnes. La mine de phosphate se trouve dans la zone de Mboro, a une centaine de kilomètres de Dakar.

⁶ Source : www.fayuauto.sn, le 03 juin 2023 à 12 : 47

Deux usines d'acide phosphorique sont localisées à Darou, dans la région de Thiès, et une usine d'engrais à Mbao, en banlieue de la capitale⁷.

1.1.5 L'industrie textile

Au Sénégal, le tissu industriel, est près de 1 270 entreprises avec forte prédominance des industries de l'alimentation et des manufactures qui représente 81% du secteur. Les grandes entreprises sont moins nombreuses. Elle ne représente que 80 au total, selon l'ingénieur statistique et économique Diabel DIOP. Cela montre une prédominance des petites et moyennes industries (Pmi).

La conférence publique sur l'industrie sénégalaise dans la mise en œuvre du plan Sénégal Emergent (Pse) organisée par Dpee, en collaboration avec l'organisation des Nations unies pour le développement industriel (ONUUDI), a permis aux différents acteurs de faire un diagnostic du secteur. L'ambition est de faire un « hub industrie » avec la mise en œuvre du plan Sénégal émergent (Pse). Même si l'objectif est atteignable en soit, le secrétaire exécutif de la confédération national des employeurs « manque sérieusement de vision dans le domaine industriel ».

Pour Mor Talla Kane, il y'a plus d'incantations et de vœux pieux que d'actes concrets pour mettre en place une véritable politique industrielle. Cependant, pour développer le secteur, il faut de grande dans le domaine, de vrais « champions » pour permettre au pays peser sur l'échiquier mondial. « Les pmi, c'est bien mais malheureusement, la compétition international ne se fait pas par petites industries, elle se fait par les grandes entreprises, les champions », fait – il savoir⁸.

1.1.6 L'industrie métallurgique

L'industrie de la métallurgie recouvre la production et le travail des métaux ferreux, non ferreux et leurs alliages, ainsi que les métaux précieux. Elle joue un rôle pivot dans l'industrie manufacturière ; elle fournit les équipements, les services, les technologies et les produits finis qui serviront aux autres secteurs industriels. On prendre comme exemple le secteur alimentaire, dont elle crée des accessoires métalliques (couteaux, batteurs, récipients,...).

⁷ Source : www.amp.rfi.fr, le 3 juin 2023 à 19 : 28

⁸ Source : www.enquetplus.com, le 24 juin à 10 : 53

Ainsi, la métallurgie et le travail des métaux couvrent un champ très vaste, du fait de la diversité des matériaux, des procédés et des technologies d'élaboration et de mise en œuvre, ainsi que les domaines d'application.

Cependant, le secteur est dominé par des PME, opérant comme sous-traitant, pour des industries telles que :

- L'alimentaire
- L'aéronautique
- L'automobile
- Le bâtiment
- L'électronique
- La mécanique
- Etc.⁹

1.2 CADRE MACROECONOMIQUE DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE

La valeur ajoutée du secteur industriel au Sénégal est estimée à 3 639 milliards FCFA en 2022, soit environ 5,9 milliards de dollars. Par rapport à 2021, elle a connu une évolution de 401,7 milliards FCFA. Par contre, la contribution dans le PIB a régressé d'un point, passant de 21% à 20%. Ces informations sont livrées par la Revue annuelle conjointe (RAC) présentée samedi par secrétaire général du ministre du développement industrielle des petites et moyennes industries, Adama Baye Racine Ndiaye.

Pour ce qui est du nombre d'entreprises dans ce secteur, d'après les résultats de la RAC basés sur les données du Centre Unique de collecte d'information (CUCI) font état de 2 156 entreprises industrielles recensées en 2022.

Elles sont essentiellement dominées par les PME qui représentent 92,5% du parc. L'essentiel de ces entreprises industrielles sont localisées dans la région de Dakar (91%), Thiès (5%), Saint-Louis (1%), Ziguinchor (1%). Le tissu industriel est dominé par l'agroalimentaire (63%), suivi du secteur de la mécanique et métallurgie (10%), les industries du bois, papier carton et imprimerie (9%), la chimie et plastique (7%), l'énergie (6%), le secteur du textile, habillement, les cuirs et peaux (3%) et autres industrie (2%).

⁹ Source : www.pole-emploi.fr, le 9 juin 2023 à 01 : 58

Les produits halieutiques comme la pêche qui occupe une place importante dans l'économie sénégalaise et constitue la principale source de devises du Sénégal. Elle génère une recette à l'exportation de l'ordre de 135 milliards de francs CFA. Le principal produit halieutique exporté est le poisson frais (79%), suivi par les conserves (5%), les produits transformés (4%).

L'approvisionnement des industries est presque équitablement réparti entre la pêche artisanale et la pêche industrielle. La zone de Dakar est la première région de débarquement (40%), suivi par celle de Thiès (28%) et celle de Saint Louis (27%).¹⁰

Pour ce qui est des emplois du secteur, ils sont estimés à 121 000 dont 71% issue des grandes entreprises. Il s'agit là de « résultats fort appréciable » du secteur en 2022 selon le secrétaire général du ministre. « La politique et la stratégie d'industrialisation validée en octobre 2021 porte l'ambition d'un secteur industriel développe. Des performances appréciables ont été réalisées par ce département en 2022. L'indice de l'industrialisation de l'Afrique publiée lors du sommet de Niamey sur l'industrialisation place le Sénégal à la cinquième place sur 52 pays », a souligné Adama Baye Racine Ndiaye.¹¹

1.3.1 LES ACTEURS DU SECTEURS DE L'INDUSTRIES

Pour bien gérer le secteur, le Ministère du Développement industriel et des petites et moyennes industries encouragent et soutient les efforts de compétitivité ainsi que les politiques de promotion et d'exportation des produits industriels. Il est responsable de la mise en œuvre des politiques et activités de normalisation, de protection de la propriété industrielle et d'innovation technologique. Ainsi, on note le Syndicat Professionnel des Industries du Sénégal (SPIS) qui regroupe des acteurs industriels sénégalais reconnus et présents dans divers domaines d'activité que sont : l'agroalimentaire, les Mines- Energies, la chimie-Plastique, et désireux de soutenir durablement l'économie national mais aussi de défendre les intérêts et promouvoir l'industrie sénégalaise¹².

1.3.2 LE CADRE REGLEMENTAIRE DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE

L'industrie du Sénégal est principalement établie par des textes de loi et des réglementations émis par le gouvernement sénégalais. Voici quelques éléments clés du cadre règlementaires de l'industrie au Sénégal :

¹⁰ Source : www.au-senegal.com/produits-halieutique,10400.html, le 31 mai 2023 à 17 : 52

¹¹ Source : www.sikafinance.com, le 7 juin 2023 à 17 : 28

¹² Source : www.cnp.sn, le 14 juin 2023 à 02 : 03

Le code investissements : le code des investissements au Sénégal fournit les dispositions légales et réglementaires pour l'investissement dans le pays. Il définit les droits et les obligations des investisseurs et offre des incitations fiscales et financières pour promouvoir l'investissement industriel.

Le code du travail : le code du travail régit les relations entre les employeurs et les employés en ce qui concerne l'emploi, les conditions de travail, la sécurité sociale, les salaires, les congés, etc. Il établit des droits et les obligations des travailleurs et des employeurs dans le secteur industriel.

Loi sur les zones économiques spéciales vise à promouvoir l'industrialisation et l'investissement en créant des zones spéciales dotées d'avantages fiscaux et douaniers pour les entreprises industrielles. Elle définit les procédures et le fonctionnement des entreprises dans ces zones.

Règlementations environnementales : le Sénégal dispose de réglementations environnementales qui imposent des normes et des procédures pour la protection de l'environnement dans le secteur industriel. Cela comprend la gestion des déchets, la pollution de l'air et de l'eau, les émissions industrielles, etc.

Normes de qualité et de conformité : le Sénégal a mis en place des normes de qualité et de conformité pour les produits industriels. Ces normes sont établies par des organismes de normalisation et régissent la qualité, la sécurité et les exigences techniques des produits industriels.

Règlementations fiscales : le système fiscal sénégalais comprend des réglementations fiscales spécifiques pour le secteur industriel. Cela comprend les impôts sur les sociétés, les taxes sur la valeur ajoutée (TVA), les droits de douane, etc.

Il convient de noter que ces éléments constituent une vue d'ensemble du cadre réglementaire de l'industrie au Sénégal, et qu'il peut exister d'autres lois, réglementations et procédures spécifiques qui s'appliquent à des sous-secteurs industriels particuliers ou à des industries spécifiques. Il est donc recommandé aux investisseurs et aux entreprises de consulter des experts juridiques ou des organismes gouvernementaux compétents pour obtenir des informations détaillées et à jour sur le cadre réglementaire spécifique à leur secteur d'activité.

1.3.3 L'ORGANISATION DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE

Le commerce industriel fait partie du domaine B to B (Business to Business) et non pas du domaine B to C (Business to Consumer). Le B to B désigne le marché interindustriel, à destination de toutes les organisations qui acquièrent des biens et services en vue d'en produire d'autres. Le commerce industriel concerne les segments de la filière de transformation qui vont des matières premières jusqu'à l'objet fini à destination du consommateur final. Ces segments produisent, le long d'une chaîne, tous les biens et services intermédiaires permettant la réalisation du bien final. S'intégrant les uns aux autres, les segments forment une chaîne d'offre constitutive du processus de production. En conséquence, les entreprises du secteur industriel vendent des produits ou des services à d'autres professionnels (entreprises, administrations, artisans, professions libérales, associations etc...). L'approche en filière permet de combiner les caractéristiques liées au produit et celles liées à l'organisation, articulation propre à la « chaîne » ; si le produit est important dans le domaine du commerce industriel, la capacité de l'entreprise amont à intégrer ou anticiper les problèmes de l'entreprise aval l'est tout autant. L'approche en filière offre une vision logistique de la réalité productive et cette dimension est déterminante pour aborder correctement la fonction du commerce industriel. A l'échelle micro-économique, la filière et son organisation dominent le processus transactionnel d'échange entre vendeur et acheteur. A l'échelle macro-économique, les filières industrielles et leurs organisations sont des déterminants de la bonne santé de l'économie française, elles constituent d'ailleurs à ce titre l'axe opérationnel de la politique industrielle en France à partir duquel le gouvernement a entrepris une reconquête industrielle.

Le B to B est un domaine spécifique qui reste néanmoins ancré à la demande finale du B to C, on parle de demande induite ou dérivée. Le marché, en aval, influence les échanges situés en amont de la filière. L'économiste Léon Walras aimait à signifier l'importance et l'influence du marché (notamment final) sur le processus de production et l'organisation de la filière : « ce n'est pas parce qu'une bouteille de vin coûte 2 francs à produire qu'elle vaut 5 francs sur le marché, c'est parce qu'elle vaut 5 francs sur le marché qu'elle coûte 2 francs à produire ». Ainsi le marché de consommation détermine l'organisation de la filière.

Chaque entreprise présente sur un chaînon de la filière peut être intégrée à plusieurs filières ; ainsi, une entreprise de composants électroniques ne se limite pas à fournir des composants d'une voiture, mais se retrouve engagée au sein de plusieurs filières dans un souci de diversification de sa clientèle et d'élargissement de ses débouchés. Chaque entreprise se

retrouve donc face à une problématique de marketing pour assurer son développement ou sécuriser son positionnement.¹³

1.4 MARCHE ET CONCURRENCE

L'industrie sénégalaise est diversifiée et compose de plusieurs secteurs. Le pays dispose également d'un secteur manufacturier émergent axe sur les technologies de l'information et de la communication.

Cependant, le secteur industriel sénégalais est confronté à plusieurs défis, notamment la concurrence des produits importés, la faible compétitivité des entreprises locales et la faible capacité de production. De plus, le manque d'infrastructure de transport et de logistique adéquates rend difficile l'exportation des produits sénégalais vers les marchés régionaux et internationaux

En outre, le secteur de l'industrie englobe un large éventail d'activités commerciales, allant de la fabrication de produits aux services liés à l'industrie. L'exportation dans ce secteur peut être extrêmement lucratif, mais il est important de comprendre les marchés et la concurrence pour réussir.

Les marchés de l'industrie varient en fonction des produits et des services spécifiques. Certains secteurs industriels ont une portée mondiale, tandis que d'autres sont plus limités à des régions ou des pays spécifiques. Lorsque vous étudiez les marchés de l'industrie pour votre projet professionnel, il est essentiel de prendre en compte les facteurs.

Le secteur de l'industrie au Sénégal est en plein essor ces dernières années, avec de nombreuses opportunités et une concurrence croissante.

Le pays a adopté une politique industrielle ambitieuse visant à diversifier son économie et à réduire sa dépendance aux secteurs traditionnels tels que l'agriculture et les services. Cette politique a été soutenue par des mesures incitatives telles que des exonérations fiscales et des facilités d'accès au financement pour les entreprises industrielles.

¹³ Source : www.editions-ellipses, le 24 mai 2023 à 18 : 15

Le secteur industriel au Sénégal est principalement axé sur la transformation des matières premières, notamment l'agro-industrie, l'industrie chimique et pharmaceutique, l'industrie textile et l'industrie métallurgique. Le pays dispose également d'un potentiel important dans les secteurs de l'énergie et des mines, avec des ressources en gaz, pétrole, phosphate et autres minéraux.

La concurrence dans ce secteur de l'industrie au Sénégal est plus en plus intense, avec l'arrivée de nouveaux acteurs et l'expansion des entreprises existantes. Les entreprises locales sont confrontées à la concurrence des entreprises étrangères, notamment celles provenant de pays tels que la Chine, la Turquie et l'Inde, qui bénéficient souvent de coût de production plus bas.

Pour rester compétitives, les entreprises sénégalaises doivent investir dans la modernisation de leurs installations, l'amélioration de leur productivité et la diversification de leurs produits. Elles doivent également se concentrer sur la qualité, la recherche et le développement, ainsi que sur l'innovation pour se démarquer sur le marché.

Le gouvernement sénégalais a mis en place des mesures pour soutenir les entreprises industrielles, telles que des programmes de formation et d'assistance technique, ainsi que des infrastructures industrielles et logistiques améliorées. Cependant, il reste encore des défis à relever, tels que l'accès à l'énergie, la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée et la bureaucratie administrative.

Malgré ces défis, le secteur de l'industrie au Sénégal offre de nombreuses opportunités pour les investisseurs et les entrepreneurs. Le pays dispose d'un marché intérieur en croissance, ainsi que d'un accès privilégié à marches régionales grâce à sa position géographique stratégique. De plus, le gouvernement sénégalais continue de mettre en œuvre des réformes visant à améliorer le climat des affaires et à attirer les investissements étrangers.

Le marché de l'agro-industrie au Sénégal est un secteur en développement, avec une demande croissante pour les produits transformés à base de matières premières agricoles. Le pays dispose d'un potentiel agricole important, avec une grande variété de cultures et de ressources naturelles.

La concurrence dans le secteur de l'agro-industrie est relativement élevée, avec la présence d'entreprises locales et étrangères qui produisent et commercialisent des produits alimentaires transformés tels que les produits laitiers, les céréales, les huiles végétales, les jus de fruits, etc.

Ainsi, pour le marché de l'industrie chimique et pharmaceutique au Sénégal est un secteur en croissance, avec une demande croissante pour les produits chimiques et les médicaments. Le pays dispose d'une base industrielle solide dans ce domaine, avec des entreprises locales qui produisent et commerciales une gamme de produits chimiques, de médicaments génériques et de produits pharmaceutiques.

La concurrence dans le secteur de l'industrie chimique et pharmaceutique est relativement élevée, avec la présence d'entreprises locales et étrangères qui importent et produisent des produits chimiques et des médicaments. Les entreprises locales doivent faire face à la concurrence des produits importés, qui sont souvent moins chers en raison des économies d'échelle réalisées par les grandes entreprises étrangères.

L'industrie textile est un secteur très compétitif, avec de nombreux acteurs sur le marché. La concurrence est intense, tant au niveau national qu'international.

Au niveau national, il existe de nombreuses entreprises textiles qui proposent une large gamme de produits, allant des vêtements aux tissus d'ameublement en passant par les accessoires. Ces entreprises se font concurrence en termes de qualité, de prix et d'innovation. Certaines entreprises spécifiques du marché, comme les vêtements de sport ou les vêtements pour enfants, afin de se différencier de la concurrence.

Au niveau international, la concurrence est également féroce. De nombreux pays, notamment en Asie, sont connus pour leur production textile à bas coût. Cela a conduit à une délocalisation de certaines activités de production vers ces pays, afin de réduire les coûts de fabrication. Cependant, certains pays occidentaux continuent de se démarquer en termes de qualités et d'innovation, ce qui leur permet de maintenir leur position sur le marché mondial. La concurrence dans l'industrie textile est également influencée par les tendances de consommation. Les consommateurs sont de plus en plus soucieux de l'origine et de la durabilité des produits textiles, ce qui a conduit à une demande croissante pour les vêtements écologiques et éthiques. Les entreprises qui parviennent à répondre à ces attentes ont un avantage concurrentiel sur le marché.

L'industrie métallurgique est également un secteur très concurrentiel, avec de nombreux acteurs sur le marché. Cependant, il présente certaines particularités par rapport à l'industrie textile.

Tout d'abord, l'industrie métallurgique est fortement liée à d'autres secteurs tels que la construction, l'automobile, l'aérospatiale, l'énergie, etc. La demande de produits métallurgique

dépend donc de la demande dans ces secteurs. La concurrence se joue donc à la fois au niveau des producteurs de matières premières (minerais de fer, métaux non ferreux, etc.) et des fabrications de produits finis (acier, aluminium, etc...).

En outre, l'industrie métallurgique est fortement influencée par les fluctuations des prix des matières premières notamment les métaux. Les entreprises doivent donc être en mesure de gérer ces fluctuations et de s'adapter rapidement aux variations des coûts.

Au niveau international, la concurrence est également très présente. Certains pays, comme la Chine, sont connus pour leur production métallurgique à grande échelle et à des coûts. Cela a conduit à une concurrence accrue pour les entreprises des pays occidentaux, qui doivent trouver des moyens de se différencier en termes de qualités, de technologie et de services.

De plus, l'industrie métallurgique est soumise à de nombreuses réglementaires en matière de sécurité, d'environnement et de qualité. Les entreprises doivent donc investir dans des technologies et des processus de production respectueux de l'environnement, ce qui peut également être un facteur de compétitivité.

Ce secteur est caractérisé par une forte compétitivité et une demande constante d'innovation et de développement technologique. Nous allons faire une analyse swot pour montrer les défis, les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces du secteur de l'industrie.

Tableau 1 : L'Analyse Swot du Secteur de L'Industrie

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ La capacité d'adaptation ➤ Le respect des normes international ➤ La qualité des produits et le profil des travailleurs ➤ Créations d'emplois 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Faible compétitivité ➤ Manque de diversification ➤ Insuffisance de l'investissement ➤ Faiblesse de l'infrastructure ➤ Disponibilité limitée de matières premières
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ L'ouverture sur la marche nationale et internationale ➤ Faciliter le partage des connaissances ➤ Fluidifier la communication intrinsèque ➤ Impliquer les collaborateurs ➤ Booster la productivité ➤ Nombreuses opportunités de croissances 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conditions marches ➤ Concurrences ➤ Les fluctuations économiques ➤ Les réglementations environnementales ➤ Les coûts de productions ➤ Avancées technologiques

Source : Auteur

Commentaires : malgré les défis, le secteur de l'industrie continue d'être un moteur de l'économie mondiale et offre de nombreuses perspectives d'avenir. Pour réussir dans le secteur de l'industrie, il est essentiel de s'adapter aux évolutions du marché, d'investir dans la recherche et le développement, de développer des partenariats stratégiques.

L'industrie bénéficie des ressources abondantes, notamment des infrastructures solides, des installations de production et des chaînes d'approvisionnement bien développées. Les entreprises industrielles ont souvent accès à des technologies avancées, ce qui leur permet d'améliorer leur efficacité, leur productivité et leur compétitivité.

Le secteur industriel est généralement un important pourvoyeur d'emplois, offrant des opportunités d'emploi à un large éventail de travailleurs qualifiés.

Mais, les coûts de production élevés et la concurrence mondiale accrue peuvent rendre difficile pour certaines entreprises industrielles de maintenir leur rentabilité. Certains segments de l'industrie peuvent être confrontés à des défis environnementaux, notamment en termes de durabilité et de responsabilité sociale.

Cependant, l'innovation technologique, telle que l'internet des objets et l'intelligence artificielle, ouvre de nouvelles opportunités pour améliorer les processus de production, développer de nouveaux produits et services, et optimiser les opérations.

La demande croissante dans les économies émergentes offre aux entreprises industrielles la possibilité d'explorer de nouveaux marchés et d'étendre leur portée mondiale.

Mais, la concurrence mondiale, en particulier de la part des pays à bas coûts de main d'œuvre, peut exercer une pression sur les marges bénéficiaires des entreprises industrielles établies.

Les perturbations de la chaîne d'approvisionnement, telles que les pénuries de matières premières ou les problèmes de logistique, peuvent entraver production et la distribution des produits industriels.

Les changements géopolitiques, les tensions commerciales et les politiques protectionnistes peuvent introduire de l'incertitude et des obstacles aux échanges internationaux, affectant ainsi l'industrie.

II. LE METIER DE COMMERCIAL EXPORT

2.1 PRESENTATION DU METIER DE COMMERCIAL EXPORT

Pour bien mener notre travail, on a eu à faire de la recherche documentaire et des entretiens auprès de deux (2) professionnels du métier commercial(e) export.

M. KHALIL DIENE commercial export à Transap Transit Atlantique et Pacifique

Mme MAME YACINE NDIAYE commercial export à Oméga Fishing Sarl

2.1.1 Définition du métier

Le commercial export est chargé de développer le portefeuille client de son entreprise à l'international. Généralement, il est affecté à une zone géographique précise dont il est responsable. Pour ce faire, il négocie avec les acteurs de différents marchés pour assurer la distribution de ses produits/services. Ce dernier prospect, développe et suit sa clientèle au cours de déplacements fréquents à l'étranger.

✚ Toute fois d'après les commerciaux interrogés le métier peut être défini comme suite :

Le commerciale export représente l'entreprise à l'étranger avec des objectifs de chiffre d'affaires et de marge. Rattache à la direction commerciale ou export, au quotidien, ce cadre exerce les fonctions normales d'un commercial. A la seule différence qu'il agit en dehors de la sphère d'implantation de son entreprise. Il a sa charge une zone géographique bien déterminée dont il gère le développement commercial.

2.1.2 Attributions du métier

Le commercial export cherche à renforcer la présence des services/produits de son entreprise sur les marchés étrangers. Son rôle consiste aussi bien à conquérir de nouveaux marchés qu'à pérenniser des marchés déjà occupés.

Au quotidien, un commercial export assume une sélection très large de missions. Parmi, nous retrouvons notamment :

✓ Etude de marche et réaliser une vielle concurrentielle

En premier lieu, il est demandé à un commercial export d'étudier le marché sur lequel opère son entreprise et d'en définir les différentes tendances. Ce travail d'évolution ne s'arrête pas sur la ! Effectivement, un commercial export doit être en mesure d'identifier les différentes opportunités et les besoins à exploiter sur le marché. Il doit en informeront entreprise via les rapports réguliers.

✓ Mettre en place et piloter une stratégie commerciale

Un commercial export est affecté à une zone géographique. C'est à lui qu'incombe la conception et la mise en place de stratégies commerciales efficaces, en prenant en considération les spécificités économiques, sociales et culturelles du secteur dans lequel il travail.

Ce professionnel doit également être capable de rédiger des argumentaires de ventes efficaces et d'élaborer des plaquettes commerciales très attractives. Pour accompagner les stratégies qu'il met en place, il lui est demande d'assister à toute sorte d'évènements internationaux en rapport avec l'activité de son entreprise.

✓ Fidéliser la clientèle déjà en place

Un commercial export, c'est aussi un spécialiste charge de la fidélisation de la clientèle. Il doit développer une relation très forte, notamment en étant attentif à ses attentes, ses remarques, ses critiques... Pour une meilleur relation client, le commercial export peut également proposer la mise en place d'actons marketing comme les remises, les programmes de fidélisation...

✓ **Prospection pour trouver de nouveaux clients**

La prospection fait partie des missions essentielles d'un commercial export. Il doit faire en sorte d'élargir le portefeuille client de sa société à l'étranger et plus spécialement dans la zone à laquelle il est affecté.

La prospection consiste aussi à identifier les différentes opportunités de croissance et de placement.

✓ **Suivi des affaires et des clients**

- ❖ Veiller au contrôle et au suivi des commandes de ses clients en assurant l'interface entre la direction export de son entreprise et le client
- ❖ Assurer les formalités de douanes, d'assurance et de transport
- ❖ Conseiller ses clients
- ❖ Améliorer l'offre en l'adaptant à la demande des clients
- ❖ Intervenir dans le recouvrement clientèle

✓ **Reporting**

Enfin, un commercial export est tenu de réaliser des reportings réguliers, résumant les résultats des actions marketing qu'il entreprend. Ces rapports doivent être transmis à la direction et doivent donner lieu à des actions correctives, afin

Parallèlement aux interviewes pour mener à bien ce métier il faut :

- ❖ Explorer et analyser le marché international afin de trouver les meilleurs partenaires
- ❖ Bien connaître les produits et les services que propose son entreprise de même que ses clients
- ❖ Négocier les termes de vente
- ❖ Se renseigner sur la culture, la langue, la situation politique économique et sociale des zones géographiques visées
- ❖ Être à l'écoute des clients afin de répondre à leurs attentes
- ❖ Prises de rendez-vous et déplacement
- ❖ Participer aux salons
- ❖ Etudier et connaître la concurrence et le marché de son secteur

Le commercial export se tient informé au quotidien de l'actualité (politique et législative) de ses marchés cibles afin de saisir de nouvelles opportunités.

2.1.3 Connaissances requises pour l'exercice du métier

La formation initiale dédiée à la profession de commercial export compte un BTS et un Master professionnel. Les niveaux de qualification requis varient selon la taille de l'entreprise. Les entreprises de grande taille privilégient les postulants ayant un Bac+ 5.

Formation de niveau Bac+2/3

- ❖ BTS commerce international, technico-commercial, négociation et relation client
- ❖ DUT technique de commercialisation
- ❖ Formation en école de commerce en lien avec la chambre de commerce et l'industrie (CCI)
- ❖ Licence professionnelle métiers du commerce international (spécialité import-export des PME PMI, commerce et distribution, commercialisation de produits et services, technico-commercial)
- ❖ Bachelor : charge d'affaire internationales, gestion et management des entreprises, management relation clients

Formation de niveau Bac +5

- ❖ Masters : administration et échanges internationaux, stratégie et marketing spécialité commerce international, commerce international et langues étrangères appliquées (LEA)
- ❖ Diplôme d'école de commerce avec une orientation vers l'international
- ❖ Diplôme d'école d'ingénieurs
- 🚩 **Ainsi, d'après les résultats obtenus de notre interview le métier commercial export demande des connaissances :**
- ❖ BTS en commerce international
- ❖ Licence en commerce international
- ❖ Expérience professionnelle en entreprise import-export
- ❖ Master commerce international

2.1.4 Compétences techniques

- ❖ Connaissance de la marche
- ❖ Technique de négociation
- ❖ Connaissance des formalités douanière
- ❖ Connaissance de technique particulière d'assurance
- ❖ Connaissance des outils marketing et de vente

- ❖ Connaissance des circuits de distribution étrangers
- 🚦 **Selon les professionnels du métier que j'ai interrogé, le chef de zone doit catégoriquement avoir des compétences techniques :**
- ❖ Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- ❖ Bonne culture générale
- ❖ Maîtrise des outils bureautiques
- ❖ Connaissance des règles du commerce international
- ❖ Connaissance des caractéristiques de ses services et produits
 - **Compétences comportementales et humaines**
- ❖ Savoir gérer son temps et ses priorités
- ❖ Aisance relationnelle
- ❖ Maîtriser la négociation commerciale
- ❖ Savoir gérer son stress
- ❖ Grande capacité d'écoute

Le commercial export doit avoir une bonne mémoire et un grand sens organisationnel. La gestion de centaines de clients éparpillés aux quatre coins du monde n'est pas une mince affaire. Le commercial export sait convaincre, négocier.

Par ailleurs, le commercial export est à l'aise au sein du marché dans lequel il évolue (nature du marché, tendance actuelle et évolution, pratiques commerciales). Cet excellent communicant en interne comme en externe collabore étroitement avec les différents services, les fournisseurs et les prestataires.

Une grande ouverture d'esprit est une qualité indéniable. En effet, le CE évolue dans un contexte différent à chaque fois, il doit savoir adapter aux mœurs et coutumes de son interlocuteur. Il doit se familiariser avec la culture. Cela pourra accélérer ou ralentir la conclusion d'une vente. Des capacités d'écoute et d'analyse lui sont demandées.

Le CE a une forte résistance au stress et sait réagir face aux situations de rejets ou d'échecs. Face à ce dernier cas, il doit savoir se remettre en cause afin de mieux se ressaisir. Sa fonction n'est pas loin des pressions en tout genre. Lorsque le stress est à bonne dose, il peut être stimulant. Mais à un certain niveau, il peut bien vite être envahissant.

Le commercial export doit connaître les règles de l'exportation telles que les taxes de transport, les frais de douane, l'auto liquidation de la TVA, etc.

✚ D'après les spécialistes du métier, les compétences comportementales et humaines font partie des qualités du commercial export :

- ❖ Aptitudes linguistiques
- ❖ Maîtrise de nouvelles technologies
- ❖ Qualité d'un bon professionnel du commerce export
- ❖ Connaissances politiques et juridiques
- ❖ Aptitudes commerciales
- ❖ Ouverture d'esprit
- ❖ Autonomie
- ❖ Gestion d'stress et du temps
- ❖ Culture général approfondie
- ❖ Gestion d'un large portefeuille clients
- **Compétences linguistiques**

Un bon commercial export doit avoir une maîtrise parfaite de L'anglais technique et commercial, ainsi qu'une autre langue étrangère au minimum. Parler une langue rare est un atout.

✚ Pour les professionnels du métier interviews une commerciale export doit avoir une compétence linguistique :

Une maîtrise en langues étrangères telle que l'anglais

2.1.5 Possibilités d'évolution

Après l'obtention de son diplôme, des stages, des séjours l'étranger ou une première expérience dans un poste commercial, on peut avoir une évolution de P-1

- ❖ Assistant commercial
- ❖ Gestionnaire administration
- ❖ Assistant export

Trois années d'expérience et un master sont habituellement demandés pour occuper le poste de commercial export, ainsi on peut évoluer de P-1 à P+1

- ❖ Business développé
- ❖ Commercial
- ❖ Directeur commercial
- ❖ Directeur export

- ❖ Responsable commercial
- ❖ Responsable / Chef de zone export
- ❖ Directeur de filiale
- ❖ Chef de produit international

🚦 **Selon les commerciales export interrogées l'évolution est comme suite :**

Avec des années d'expériences dans une entreprise le commercial peut évoluer vers un poste de chef de zone ou directeur export et même plus.

2.1.6 Niveau moyen des salaires

Difficile d'évaluer les revenus d'un commercial export puisque celui-ci, à l'instar de nombreux autres acteurs du secteur, reçoit une rémunération composée à la fois d'une part fixe et d'une part variable découlant de ses ventes.

Si son salaire tourne de 2000€ par mois (part variable incluse) en début de carrière, il augmente rapidement pour atteindre une moyenne d'environ 4000€ mensuels en cours de carrière.

Les revenus d'un vendeur très performant peuvent être plus élevés encore. Le commercial export jouit parfois d'avantages supplémentaires, comme une voiture ou un téléphone de fonction, des notes de frais, etc.

🚦 **En se basant sur l'expertise des professionnels le niveau moyen de salaire d'un commercial export**

Le salaire est entre 104 462 et 328 003 CFA net par mois au début de son contrat. Après 5ans d'ancienneté, sa augmenté de 115 569 CFA a 503 118 CFA par mois pour une semaine de 40 heures et beaucoup plus selon les commissions.¹⁴

Les rapports professionnels avec les collègues sont : plus ou moins apaisés.

Le commercial export doit être en parfaite collaboration avec ses collègues dans le cadre professionnel évité d'entrée en conflit avec ses collègues pour faciliter l'échange et le dialogue dans l'intérêt total de l'entreprise.

¹⁴ Source : www.apec.fr, le 05 juillet 2023 à 05 : 09

2.2 DIAGNOSTIC DU METIER COMMERCIAL EXPORT

Pour mieux comprendre le métier commercial export, nous allons faire une analyse swot. En énumérant les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces.

Tableau 2 : Analyse Swot du Métier Commercial Export

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Culture générale ➤ Solides connaissances en négociation et en vente ➤ Excellence connaissance des marchés internationaux ➤ Maîtrise des langues étrangères ➤ Réseau étendu de contacts professionnels ➤ Capacité à gérer des projets complexes à l'échelle internationale ➤ Capacité à identifier et à exploiter les opportunités de marche ➤ Solides compétences en matière d'analyse et de réflexion stratégique 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Travail stressant ➤ Beaucoup de responsabilités ➤ Majorité du temps consacrée au travail ➤ Manque d'expérience dans certaines marches spécifiques ➤ Dépendance à l'égard de certains clients clés ➤ Difficulté à s'adapter rapidement aux changements économiques et règlementaires ➤ Besoin de renforcer certaines compétences techniques ➤ Barrières linguistiques et culturelles
OPPORTUNITES	MENANCES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Un moteur de la croissance ➤ Ouvre des perspectives économiques ➤ Croissance de carrière ➤ Perfectionnement professionnel ➤ Expansion du marché ➤ Beaucoup d'opportunités professionnelles 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le risque du croire ➤ Les risques politiques, économiques ➤ Le risque de force majeure ➤ Le risque de transport ➤ Concurrence intense sur les marches internationales, avec de nombreux acteurs locaux et internationaux ➤ Barrières commerciales et protectionnisme

Source : Les interviews

Commentaires

Les professionnels du commerce export possèdent une expertise approfondie en matière de commerce international, y compris la connaissance des marchés étrangers, des réglementations douanières et des pratiques commerciales internationales.

Ils ont en mesure d'établir des relations solides avec des partenaires commerciaux internationaux, ce qui peut favoriser les opportunités de croissance et d'expansion à l'étranger.

Ainsi, les commerciaux export ont souvent des compétences linguistiques et interculturelles, ce qui leur permet de communiquer efficacement avec des clients et des partenaires de divers pays.

Mais, le métier commercial export peut être soumis à une pression accrue en raison de la concurrence internationale et des fluctuations des taux de change.

Les barrières linguistiques, culturelles et réglementaires peuvent rendre complexe l'entrée sur de nouveaux marchés et nécessiter une adaptation constante aux différences locales.

Les processus administratifs liés aux formalités douanières, aux licences d'exportation et aux contrôles de conformité peuvent être chronophages exigeants sur le plan logistique.

La mondialisation croissante crée de nombreuses opportunités pour les professionnels du commerce export d'élargir leur portée et de conquérir de nouveaux marchés internationaux. Les avancées technologiques facilitent les échanges commerciaux internationaux, notamment grâce aux plateformes en ligne, les outils de communication virtuelle et aux systèmes de gestion de la chaîne d'approvisionnement.

De ce fait les fluctuations des taux de change peuvent affecter la compétitivité des produits exportés et avoir un impact sur les marges bénéficiaires.

Les conflits géopolitiques, les tensions commerciales et les politiques protectionnistes peuvent entraîner des restrictions commerciales et rendre les échanges internationaux plus complexes.

Les crises économiques mondiales ou les chocs externes, tels que les pandémies, peuvent perturber les flux commerciaux et entraîner une diminution de la demande sur les marchés internationaux.

III. BILANS ET PERSPECTIVES

3.1 Bilan Personnel

Nous allons faire notre bilan personnel à l'aide d'une analyse swot.

Tableau 3 : Analyse Swot du Bilan Personnel

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">➤ Capacité d'écoute➤ Bon esprit d'équipe➤ Aisance relationnelle➤ Bonne gestion du stress➤ patiente	<ul style="list-style-type: none">➤ Prise de parole en public➤ Manque de culture général➤ Manque de confiance en soi
OPPORTUNITES	MENANCES
<ul style="list-style-type: none">➤ Cours de développement personnel➤ Cours art oratoire	<ul style="list-style-type: none">➤ Perd d'opportunités en prise de parole en public

Source : Auteur

3.2 Bilan Professionnel

Nous allons faire notre bilan professionnel à l'aide d'une analyse swot.

Tableau 4 : Analyse Swot du Bilan Professionnel

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">➤ Formation suivie➤ Connaissance en commerce➤ Connaissance en portugais	<ul style="list-style-type: none">➤ Problème en anglais➤ Manque d'expérience dans le secteur de l'industrie➤ Réseau limite
OPPORTUNITES	MENANCES
<ul style="list-style-type: none">➤ Nombreuses offres d'emploi➤ Possibilités de réseautage➤ Formation continue➤ Centre de formation en anglais	<ul style="list-style-type: none">➤ Concurrences des autres diplômés

Source : Auteur

3.3 Perspectives et Plan d'action

3.3.1 Plan d'action

- **Pour appuyer nos forces**

Formation suivie : pratiquer nos connaissances requises durant notre formation, mais aussi en bureautique en utilisant des logiciels de commerce tels que le sage saari commercial.

Expérience en commerce : mettre en pratique les compétences durant nos stages, développer notre communication et en relation client sont essentielles dans le domaine du commerce. Travaillons sur notre capacité à communiquer efficacement, à négocier, à résoudre les problèmes des clients et à établir des relations solides.

- **Pour surmonter nos faiblesses**

Prise de parole en public : nous entraîner régulièrement en prise de parole en public en participant à des réunions de l'association, mais aussi en rejoignant des cours de développement personnel et art oratoire.

Surmonter notre culture générale : pratiquer la lecture est l'un des meilleurs moyens d'élargir nos connaissances et améliorer notre culture générale. Regarder les documentaires et les émissions éducatives ou suivre les actualités, mais aussi participer dans des discussions et les débats sur des sujets variés. Si possible, faire des voyages et découvrons de nouvelles cultures.

Manque de confiance en soi : identifions nos forces, en prenant le temps de réfléchir à nos réalisations passées, nos compétences et nos qualités. Rappelons-nous des moments où nous avons réussi. Avoir habitude de fixer des objectifs réalisables et atteignables.

Améliorer mes compétences en anglais : consacrer du temps à l'apprentissage de l'anglais en utilisant des ressources en ligne, des applications mobiles, des cours en ligne, mais aussi trouver un tuteur qui peut nous aider à améliorer. Pratiquer régulièrement en nous exposant à la langue et en échangeant avec des locuteurs natifs.

Travailler sur le manque d'expérience dans le secteur de l'industrie : Familiarisons-nous avec le secteur de l'industrie en effectuant des recherches approfondies sur les entreprises, les produits, les tendances et les défilés spécifiques du secteur. Suivre des formations complémentaires pertinentes, comme des cours en ligne ou même des programmes de formation professionnelle. Impliquons-nous dans des événements et des réseaux professionnels liés à l'industrie, mais aussi faire un stage dans une entreprise du secteur de l'industrie.

Développer nos réseaux limite : connecter souvent sur les réseaux sociaux professionnels. On devrait aussi rejoindre des groupes et des associations ou participer à des conférences, des salons professionnels, des ateliers ou des séminaires liés à notre domaine d'intérêt.

- **Opportunités**

Coach personnel, mentorat et conseil : Profiter de l'accompagnement d'un coach personnel, d'un mentorat ou d'un conseiller professionnel pour nous guider dans notre développement personnel et professionnel. Ils peuvent nous aider à identifier nos forces, surmonter nos

faiblesses et à définir des objectifs clairs pour notre carrière dans le domaine du commercial export.

Réseautage : Profiter des opportunités de réseautage pour rencontrer des professionnels de commercial export, des experts du secteur par ce domaine. Participer à des évènements, des conférences et des séminaires professionnels pour avoir de nouveaux contacts.

Formation continue : Investir dans notre développement professionnel en suivant des cours de master of science in management option commerce international.

Centre de formation en anglais : Pour avoir une maîtrise en anglais on va inscrire dans un centre de formation en anglais.

L'ensemble des actions ci-dessous peut être organisé dans le temps comme suit :

Tableau 5 : Plan d'Action

Court Termes	Moyens Termes	Long Termes
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Finalisation de la licence ✓ Développer des compétences 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Master 1 et 2 en commerce international ✓ Séance de coaching d'art oratoire 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Travail dans des entreprises multinationales ✓ Entrepreneuriat

Source : Auteur

3.3.2 PERSPECTIVES

En tant qu'étudiante en licence 3 en commerce international, nous avons de nombreuses perspectives professionnelles qui s'offrent à nous. De ce fait vous pouvons travailler dans des entreprises qui opèrent à l'échelle mondiale et qui ont besoin des professionnels pour gérer leurs opérations commerciales internationales. Nous pouvons même bosser dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique internationale.

Ainsi, après avoir accumulé de l'expérience dans le commercial export dans le secteur de l'industrie. On va ouvrir une structure d'import-export de produits industriel

CONCLUSION

L'industrie contribue de manière significative à la croissance économique, à la création de richesse et à l'innovation. Elle fournit des biens et des services essentiels dans de nombreux secteurs tels que l'automobile, l'aérospatiale, l'énergie, la santé, l'électronique, etc...

Au cours de notre travail pour notre projet professionnel, nous avons traité le secteur de l'industrie en présentant le secteur, le cadre macroéconomique, l'organisation et le marché et concurrence. Ainsi, on a pu à comprendre l'importance du secteur de l'industrie, les défis etc... A travers ce projet, on a eu à comprendre le rôle du commercial export dans le secteur de l'industrie. Pour élaborer ce projet professionnel, on a fait des recherches sur le net, parcourir des mémoires similaires à notre sujet et des interviews avec des professionnels du secteur.

Cependant, pour développer notre expérience en commercial export dans le secteur de l'industrie, on va suivre une formation en master en commerce international, en suite chercher des opportunités de stages ou d'apprentissages, développer nos compétences en communication et en relation client.

En parallèle, il est important de continuer à nous former, de cultiver notre réseau professionnel, de renforcer nos compétences linguistiques et de démontrer notre motivation.

REFERENCES WEBOGRAPHIES

Source : www.entreprise.gouv.fr, le 27 mai à 18 : 10

Source : www.partenaire.fr, le 31 mai 2023 à 18 : 25

Source : www.au-senegal.com, le 24 juin 2023 à 18 : 54

Source : www.sunumbay.com, le 7 juin 2023 à 12 : 50

Source : www.amp.allodocteurs.africa, le 03 juin à 12 : 49

Source : www.fayuauto.sn, le 03 juin 2023 à 12 : 47

Source : www.amp.rfi.fr, le 3 juin 2023 à 19 : 28

Source : www.enquetplus.com, le 24 juin à 10 : 53

Source : www.pole-emploi.fr, le 9 juin 2023 à 01 : 58

Source : www.au-senegal.com/produits-halieutique,10400.html, le 31 mai 2023 à 17 : 52

Source : www.sikafinance.com, le 7 juin 2023 à 17 : 28

Source : www.cnp.sn, le 14 juin 2023 à 02 : 03

Source : www.editions-ellipses, le 24 mai 2023 à 18 : 15

Source : www.apec.fr, le 05 juillet 2023 à 05 : 09

ANNEXE

Dans quelle entreprise travaillez-vous ?

Réponse longue

En tant que commercial export pourriez-vous nous donner votre définition de ce métier?

Réponse longue

Selon vous quelles sont les attributions : (missions et taches) d'un commercial export?

Réponse longue

Pouvez-vous nous dire les connaissances requises : diplômes, formations, certificat, etc...

Pour exercer ce métier ?

Réponse longue

Selon vous quelles sont les compétences techniques pour ce métier ?

Réponse longue

Selon vous quelles sont les compétences comportementales et humaines pour exercer ce métier ?

Réponse longue

Pouvez-vous-nous dire les compétences linguistiques pour ce métier ?

Réponse longue

Quelles sont les possibilités d'évolutions de carrière pour ce métier ?

Réponse longue

Selon vous quel est le niveau moyen des salaires pour ce métier ?

Réponse longue

Quelles sont selon vous les forces de ce métier ?

Réponse longue

Quelles sont selon vous les faiblesses de ce métier ?

Réponse longue

Selon vous quelles sont les opportunités de ce métier ?

Réponse longue

Pouvez- vous nous dire les risques de ce métier ?

Réponse longue

TABLE DES MATIERES

DEDICACE	I
REMERCIEMENTS	II
SOMMAIRE	III
RESUME	V
ABSTRACT	V
LISTE DES TABLEAUX	VI
LISTE DES ABRAVIATIONS	VII
INTRODUCTION	1
I. PRESENTATION DU SECTEUR D'ACTIVITE DE L'INDUSTRIE	3
1.1 PRESENTATION GENERAL DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE	3
1.1.1 L'industrie alimentaire	4
1.1.2 L'industrie pharmaceutique	4
1.1.3 L'industrie automobile	5
1.1.4 L'industrie chimie, Mines, Energie	6
1.1.5 L'industrie textile	7
1.1.6 L'industrie métallurgique	7
1.2 CADRE MACROECONOMIQUE DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE	8
1.3.1 LES ACTEURS DU SECTEURS DE L'INDUSTRIES	9
1.3.2 LE CADRE REGLEMENTAIRE DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE	9
1.3.3 L'ORGANISATION DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE	11
1.4 MARCHE ET CONCURRENCE	12
II. LE METIER DE COMMERCIAL EXPORT	17
2.1 PRESENTATON DU METIER DE COMMERCIAL EXPORT	17
2.1.1 Définition du métier	17
2.1.2 Attributions du métier	18
2.1.3 Connaissances requises pour l'exercice du métier	20
2.1.4 Compétences techniques	20
2.1.5 Possibilités d'évolution	22
2.1.6 Niveau moyen des salaires	23
2.2 DIAGNOSTIC DU METIER COMMERCIAL EXPORT	24

III. BILANS ET PERSPRCTIVES	25
3.1 Bilan Personnel	25
3.2 Bilan Professionnel	27
3.3 Perspectives et Plan d'action	27
3.3.1 Plan d'action	27
3.3.2 PERSPECTIVES	29
CONCLUSION	30
REFERENCES WEBOGRAPHIES	VII
ANNEXE	VIII
TABLE DES MATIERES	X