Le 25 juillet 2025

Poste : **Directeur Commercial**

Employeur : SOPROVAB
Lieu : Bujumbura

Termes de Référence

Historique de la Société SOPROVAB

La Société de Production et Valorisation du Blé « SOPROVAB » en sigle est une société de droit burundais née en 2021, qui exploite toute la chaîne de valeur de la filière blé au BURUNDI en distribuant les semences de PRE-BASE, BASE aux multiplicateurs des semences, en les encadrant et en leur donnant les semences CERTIFIÉS issues de cette chaîne de multiplication des semences, aux agriculteurs pour la production de la récolte à usiner.

Après avoir obtenu le blé commercial, la Société de Production et Valorisation du Blé « SOPROVAB » passe au deuxième maillot de production de la farine de blé dans une minoterie. La farine reçue est vendue selon la politique de la Société. De cela, c'est le troisième et le dernier maillot de la filière blé. La Société de Production et Valorisation du Blé « SOPROVAB » a plusieurs partenaires et collaborateurs dont entre autres :

- Le Gouvernement du BURUNDI par une convention de partenariat signée conjointement avec le Ministère de l'Environnement, Agriculture et Elevage ;
- L'Institut des Sciences Agronomiques du Burundi « ISABU » pour la multiplication des souches en pré-bases ;
- L'Office Nationale de Contrôle et Certification des Semences au Burundi « ONCCS » pour la certification des semences selon les normes de qualité ;
- KENYA SEED COMPANY, cette Institution Kenyane nous fournit des semences pour compléter celles issues de l'ISABU, à côté de cela, elle nous prodigue des conseils relatifs aux multiplications des semences, et elle a accepté de former les techniciens que l'entreprise aura besoin.
- Société béninoise H GROUPE SARL avec qui nous avons un contrat de conception d'un logiciel de gestion du premier maillot : multiplication des semences, depuis les pré-bases – Base – certifié- blé commercialisable.
- L'Usine de fabrication d'emballages dénommée ITRAPAC, pour la fourniture des sacs en junte pour la conservation de la récolte ;
- Le Programme d'Autonomisation Economique et d'Emploi des Jeunes au Burundi « PAEEJ » en acceptant de signer les contrats de partenariat avec des coopératives bénéficiaires des financements pour la production du blé.

La Société de Production et Valorisation du Blé « SOPROVAB » a réalisé une étude de faisabilité en 2018, par les experts burundais, cette étude a été complétée par les tests de rendement et des localités où le blé

pousse bien par une culture témoin d'un are sur toutes les collines (3500 Collines) du pays via les coopératives SANGWE de tout le pays et le rendement est bon. Dès lors, la Société de Production et Valorisation du Blé « SOPROVAB » est sur terrain et a déjà produit une farine de bonne qualité qui a été aimée sur le marché.
Bref, la société a une expérience et des performances pour être le leader dans la gestion de la filière blé au BURUNDI.

I. Objectifs globaux du projet :

Ce projet a pour objectifs globaux :

-Cultiver et commercialiser le blé panifiable à l'échelle national.
-Saturer le marché en blé panifiable.
-Exportation du blé panifiable.

II. Objectifs spécifiques

Au niveau économique

- Le projet va contribuer à hausser le niveau d'exportation et diminue les importations du blé et de la farine.
- La balance économique variera à l'équilibre. En mettant ses produits sur le marché local (national) le prix d'un kilogramme de farine de blé va baisser sensiblement.
- En saturant le marché intérieur, le niveau de la demande sur le marché extérieur de cette matière s'éteindra. Ce qui augmente le niveau d'autosuffisance économique.
- Le projet octroie et/ou avalise à un crédit agricole aux agriculteurs le souhaitant.
- Sécurité alimentaire pour la filière blé.

Au niveau social

- L'exploitation de ce projet engage les ménagers ayant des terrains pour la culture du blé (valorisation des terres).
- Le projet en question est micro-projet, cela implique un besoin d'une main d'œuvre exorbitant, spécialisée et non spécialisée, diversifiée depuis la cellule (unité de production) jusqu'au niveau national et international en nombre important. Cela diminue le chômage et insistera à la création d'emploi.
- Le projet est conçu de telle sorte qu'il injecte des revenus de toute sorte aux managers.
- Les ménagers pourront entreprendre d'autres activités génératrices des revenus et génératrices d'emplois.
- De cela, parmi les résultants attendus du projet, la croissance économique et le développement sont prévisible.

- Le niveau d'alimentation augmentera, les abandons scolaires pour des raisons de pauvreté auront diminué.

Au niveau environnement

- Le projet est un projet classé dans le secteur primaire et fera une influence considérable dans le second secteur de transformation et tertiaire.
- Etant du secteur primaire, la fertilisation, l'irrigation, la lutte antiérosive, la couverture du sol pour un certain temps (pendant le moment de la culture), la rotation des cultures, la lutte de certaines maladies du sol, feront la préoccupation de l'entreprise promotrice.
- La gestion de l'environnement est un paramètre de succès pour ce projet.
- Durant la durée du dit projet, la protection de la faune (micro) et la flore micro) avec certaines activités de la protection de l'environnement via d'autres organisations du pays (externalité positive du projet).
- La protection de l'environnement fera une matière et un slogan dans toutes les réunions, les séances de sensibilisation et échange. Des banderoles appelant à la sauvegarde de l'environnement seront affichées dans les places de rencontre massive de nos partenaires.

Au niveau politique

- La culture du blé panifiable au BURUNDI cadre bien avec la volonté du gouvernement de multiplier des cultures commerciales et de faire pousser les revenus ménagers à la hausse.
- Le projet en soi contribuera à la diminution du taux du chômage et d'éduquer et encadrer techniquement la population au respect des normes et techniques de l'agriculture qui va de la tradition à la modernité.
- La culture intensive sera une priorité dans l'exécution du projet.
- En focalisant tout le monde au travail, cela créera un climat apaisé au sein de la communauté et évitera la manipulation des jeunes surtouts désœuvrés et mécontents.

De tout ce qui précédent, le roule de l'Etat gendarme d'ADAM SMITH se caractérisera via ce projet.

Au niveau technique

- Ce projet est doté d'une technologie adéquate pour respecter normes internationales de qualité. Ces techniques sont inculquées à la population qui sans doute aura à les appliquer dans d'autres cultures.

Au niveau finance

- La population saura comment financer un projet et comment prévoir et gérer des fonds selon les étapes d'évolution du projet.
- Sauvegarde des devises.
- Situation psychologique permettant un monde des affaires.

C'est dans ce cadre que SOPROVAB recherche activement un Directeur Commercial qui sera chargé de la Direction Commerciale

III. Principales responsabilités

- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale : Il élabore un plan commercial adapté au marché et des produits dérivés, en analysant la demande, la concurrence, et les tendances du secteur agroalimentaire.
- Gestion et développement du portefeuille clients : Il identifie, fidélise et développe les relations avec les clients clés, tels que les industries alimentaires, les boulangeries, ou les distributeurs en gros.
- Gestion des canaux de vente : Il choisit et optimise les canaux de distribution, que ce soit la vente directe, la grande distribution, ou le commerce électronique, en fonction des segments de marché.
- Suivi des performances commerciales : Il contrôle l'évolution des ventes, évalue les performances des équipes de vente, et ajuste les stratégies en conséquence pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de parts de marché.
- Coordination avec les autres départements : Il collabore avec la production pour assurer la disponibilité des produits, avec le marketing pour promouvoir l'image de la Société, et avec la logistique pour garantir une livraison efficace.
- Veille concurrentielle et analyse de marché : Il surveille la concurrence, étudie les évolutions du secteur, et adapte la stratégie commerciale pour maintenir ou renforcer la position de la Société sur le marché.
- Représentation et participation à des salons ou événements sectoriels : Il participe à des salons professionnels pour promouvoir la marque, nouer de nouveaux partenariats, et suivre les tendances du marché.

IV. Profil du candidat

- Diplôme universitaire (Licence ou Baccalauréat) en Economie, Gestion, Administration ou domaines similaires ;
- Expérience d'au moins 5 ans dans un poste à responsabilité, surtout dans le secteur commercial ;
- Expérience en management d'équipes, surtout commerciales ;
- Solide maîtrise des techniques de vente, marketing, gestion de la relation client et analyse de marché **;**
- Une connaissance approfondie du marché local et régional ;
- Maîtrise de la langue française, la connaissance de l'anglais serait un atout ;
- Bonne maîtrise des outils informatiques (Word, Excel, Powerpoint, etc.) ;