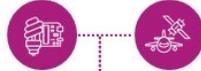


Le déficit de connaissances de base est préjudiciable aussi pour les métiers connexes de l'électronique, rendant complexe leur recrutement. Les acheteurs, qui sortent plus d'écoles de commerce, ne savent pas apprécier la qualité intrinsèque des produits : ils achètent chinois sans savoir comparer les produits chinois et européens.



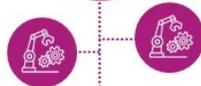
Il y a pénurie d'acheteurs techniques de haut niveau. Ces ressources sont en tension car très recherchées.

Les spécialistes de la vente n'ont aucune compétence technique et les spécialistes de la technique ne sont pas à l'écoute des besoins du client.



Le système éducatif français, très normé, distingue les commerciaux des ingénieurs et ne répond pas suffisamment aux besoins des industriels.

Il faut des vraies formations commerciales spécialisées dans la vente industrielle B2B (très différente de la vente B2C), avec une appétence pour la technique même si le vendeur peut ne pas tout maîtriser. Dès qu'il a une question il va vers l'usine.



Les ingénieurs ne maîtrisent pas suffisamment l'art du « pitch » pour faire comprendre les bénéfices d'un produit auprès d'un banquier ou d'un client. Idem pour les techniciens diplômés en BTS Génie climatique qui n'ont pas suffisamment de notions de la vente. A contrario, les commerciaux formés en école de commerce sont trop généralistes, pas assez scientifiques, alors que pour de la vente en B2B il faut avoir une base technique solide. L'industrie a besoin de vendeurs avec une acculturation, des connaissances de base en physique, mathématiques.

Les métiers des achats et du commercial seront cruciaux pour aller chercher de nouveaux marchés et se diversifier.



On commence à voir arriver des Bac+2/+3 avec une double culture. Du côté des ingénieurs : des compétences commerciales ont été incorporées dans certaines formations des mines d'Albi, l'INSA Toulouse... Mais ces formations restent à développer.

Il faudrait davantage de protectionnisme dans les achats publics en intégrant la notion de coût complet : transport, frais, reprises suite aux problèmes de qualité, empreinte carbone etc.



Cette hybridation est aussi importante pour la vente à l'export et pour gagner de nouveaux marchés, de maîtriser les discours techniques, par exemple en Allemagne où la concurrence est rude et où les normes privilégient les produits allemands.

### Référence(s) :

- Activités critiques  
Date de publication : 05/2021