Agrément/Habilitation

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

DEPARTEMENT : Institut MERCURE

SPECIALITE Gestion

RAPPORT DE STAGE

Présenté par

M. NSIETE TALI RICY GEDEON

Pour l'obtention du diplôme de

Licence Professionnelle en Commerce Internationale

MISE EN ŒUVRE D'UN SYSTEME DE DIGITALISATION COMMERCIALE EN CIRCUIT COURT DERNIER KILOMETRE AU SENEGAL : CAS PROXALYS

Président du jury : Dr Falou NDOYE	**Docteur en Informatique**	**SUPDECO**
Encadreur : M. Cheikh Tidiane DIONGUE	**Intervenant en commerce international**	**SUPDECO**
Membre du jury 1 : Carole NZAPALI MOUSSABA	**Intervenante en commerce international**	**SUPDECO**
Membre du jury 2 : Thierno Amadou NGOM	**Intervenant en commerce international**	**PROXALYS**

DU 16/05 AU 16/06/2022

Année 2021 – 2022

DEDICACE

Je dédie ce travail à toute ma famille. En particulier à ma mère BENONI TALI LUCIE CHRISTELLE.

REMERCIEMENT :

Avant de rédiger ce rapport de stage, j'aimerais tout d'abord remercier les personnes qui ont contribué à un plus tout au long de ma formation

En premier j'aimerais remercier le groupe SUP DE CO en particulier le département Mercure pour m'avoir permis d'acquérir de nombreuses connaissances, en particulier M. Thierno Amadou NGOM et M. Gaël Chris MALONGA pour toujours avoir été prêt des étudiants que nous sommes

Je remercie mon encadreur de stage M. Cheikh Tidiane DIONGUE de m'avoir apporté son soutien et son orientation durant la période de rédaction de ce rapport de stage.

Je remercie la startup Proxalys pour m'avoir accordé la chance d'acquérir de l'expérience dans le monde commercial étant pour moi un monde dont j'en suis passionné, ainsi que tous le personnel Proxalys

En définitive, toutes mes reconnaissances à tous les corps professoraux de SUPDECO.

RESUME :

Le stage réalisé a proxalys qui est une startup sénégalaise spécialisée dans le commerce B2B, ayant pour cible les détaillants du secteur informel. Ce stage s'inscrit dans le cadre de la conclusion de diplôme de BACHELOR en commerce international au groupe SUPDECO institut Mercure.

Ce dernier, a une forte vocation commerciale et cherche à développer concrètement l'activité de la société sur un projet donner.

Pendant une durée de cinq semaines, ce stage a été l'occasion de travailler en binôme et en solo qui m'a permet d'avoir des connaissances et de l'expérience.

Arrivée dans une période de fortes activités, nous avons dû rapidement gagner en autonomie après êtres déployer sur une zone commerciale non exploiter et nous avons gérer l'enroulement dans son intégralité. Cela s'est traduit dans la constitution des outils commerciaux, de la prospection …

Nous avons également dû faire preuve d'adaptabilité face aux missions proposées, a la collaboration avec le responsable de vente et surtout dans la démarche commerciale.

SOMMAIRE

INTRODUCTION : 1

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE ET SON MILIEU/SON SECTEUR D'ACTIVITE : 3

1.1- Présentation descriptive de l'entreprise : 3

1.2- Le secteur d'activité 11

1.2.1- Présentation économique et sectorielle du domaine d'activité : 11

1.2.2- Présentation de la direction concernée par le stage : 15

1.2.3- Présentation de l'évolution de son secteur d'activité : 16

DEUXIEME PARTIE : LES TRAVAUX EFFECTUES ET LES APPORTS DE STAGE 17

2.1- LES OBJECTIFS PROFESSIONNELS DE STAGE ET LES TACHES EFFECTUEES : .. 17

2.1.1- Les objectifs professionnels du stage :..... 17

2.1.2-Déroulement des missions 18

2.1.3- Les moyens mis en ouvres : 25

2.1.4- Difficultés rencontrées lors du déroulement du stage : 27

2.2.1- Commentaire sur la répercussion de notre travail : 28

2.2.1- Analyse et bilan du stage 29

CONCLUSION 31

LISTE DES ABREVIATIONS :

TIC=technologie de l'information et de la communication

DG= directeur général

INTRODUCTION :

L'avènement des nouvelles technologies en Afrique subsaharienne a permis, au Sénégal d'offrir un environnement propice au développement d'activité liées aux Technologies de l'Information, et de La Communication (TIC). Le pays s'est résolument inscrit dans l'ère de l'économie numérique avec une forte volonté de l'État qui a mis en œuvre une politique de croissance et de modernisation de son administration fondée sur les TIC avec d'importants investissements consentis en termes de capacité et de modernisation. Le Sénégal est devenu depuis une dizaine d'années une destination de choix pour l'externalisation de la relation client et des services informatiques à valeur ajoutée.

Dans le pays de la Téranga, de nombreuses entreprises ont compris l'évolution de la technologie dans le monde et cela sur plusieurs aspects. Actuellement, les entreprises utilisent de plus l'internet et les outils technologiques pour leur communication interne, mais aussi externe.

D'ailleurs, plusieurs entreprises prévoient un budget particulier pour la communication digitale. Sur le plan marketing, avec l'accès à l'internet qui est de plus en plus effectif donne une nouvelle opportunité aux détaillants et semi-détaillants d'optimiser leurs économies tout en utilisant le digital.

En effet, le souci de la digitalisation dans le secteur informel au Sénégal est une grande préoccupation. Dans un monde en perpétuelle évolution et des innovations qui se multiplient tous les jours suivant les besoins des hommes. Les moyens de faire valoir son entreprise deviennent plus efficaces, et cela avec les nouvelles technologies. La digitalisation est l'un des moyens les plus efficaces pour optimiser les résultats d'une entreprise cependant le secteur informel est épargné cette dernière.

Diverses applications mobiles sont actuellement mises au point pour améliorer la prestation de services dans plusieurs secteurs (agriculture, santé, éducation, finances, emploi, gouvernance et transports).

Cependant, le développement de la technologie et de l'internet au Sénégal est très notoire et donc dans une parfaite évolution. La digitalisation au Sénégal est devenue même incontournable d'utiliser ces outils pour le développement des entreprises.

De ce fait les entreprises commerciales de nos jours utilisent des moyens de communication via internet pour accroître leurs résultats du point de vue économique c'est-à-dire optimiser leurs résultats à travers de nouvelles idées.

La digitalisation influence la nouvelle génération avec tous types d'applications et de plateformes utilisée dans ce nouveau monde rempli de technologies. D'où nous pouvons remarquer dans le marché économique l'influence des nouveaux systèmes mis en place par les acteurs de différents domaines allant du secteur primaire, secondaire et tertiaire. Permettant d'améliorer leurs chiffres d'affaires.

En effet notre thème sera porté sur :<<la mise en œuvre d'un système de digitalisation commerciale en circuit court dernier kilomètre au Sénégal >>.

Cependant pour amener un éclaircissement à la lecture et la compréhension de ce rapport de stage, nous l'avons divisée en deux grandes parties : une première partie basée sur l'entreprise et son milieu d'activité et une seconde partie sur les travaux effectués et les apports du stage.

La première partie est constituée de deux sous titres dont la présentation descriptive de l'entreprise qui traite dans un premier temps, de son historique à son organigramme, et dans un second sous-titre son secteur d'activité qui traite, la présentation économique et sectorielle du domaine d'activité en passant par la présentation de la direction concernée par le stage puis la présentation de l'évolution de son secteur d'activité.

La seconde partie évoque aussi deux grands sous titres qui sont : les objectifs professionnels du stage et la tâche à effectuer qui développe ; sur les objectifs, les réalisations ou déroulement des missions, les moyens mis en œuvre et les difficultés rencontrées lors du déroulement du stage ; enfin le second sous-titre qui est la présentation et analyse des résultats qui va développer sur l'analyse et le bilan du stage.

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE ET SON MILIEU/SON SECTEUR D'ACTIVITE :

1.1- Présentation descriptive de l'entreprise :

Fondée en 2021 par le financier Thierno Sakho, Proxalys est une startup sénégalaise spécialisée dans lecommerce B2B, avec pour principale cible les détaillants du secteur de l'informel. En décembre 2021, la startup enregistre sa première levée de fonds, à hauteur de 150 000 $, en phase de pré-amorçage, avec Haskè Ventures comme investisseur principal.

Tout est parti d'un constat simple : les acteurs et entrepreneurs du commerce informel (boutiquiers de proximité, femmes-tablier, et distributeurs de produits de consommation courante) accèdent difficilement aux services classiques de prêt ou de crédit, généralement proposés à des entreprises formalisées.

Ne pouvant offrir des crédits pour plusieurs raisons, dont le cadre réglementaire, Proxalys décide alors de proposer un service d'approvisionnement en produits de consommation courante (comme l'oignon et la pomme de terre) avec paiements échelonnés, et livraisons gratuites sous 24 heures. La startup renforce ainsi la capacité de vente de ses clients et facilite leurs besoins en fonds de roulement.

Aujourd'hui, avec plus d'une centaine de clients récurrents, Proxalys a séduit plusieurs boutiquiers de la région de Dakar. Mais la startup ne s'arrête pas là, et s'attèle également à la dynamisation des chaînes des valeurs agricoles.

Chaque année au Sénégal sont enregistrés 150 millions de dollars (100 milliards de F CFA) de pertes agricoles, faute de débouchés, alors Proxalys a décidé d'accompagner les producteurs de toutes tailles, en étant l'intermédiaire unique entre eux et les distributeurs détaillants informels. Au-delà de ces acteurs,Proxalys opère également avec une clientèle « modern Trade », le secteur de l'HoReCa et Proxalys adresse les détaillants qui constitue le plus gros marché que peut connaitre l'économie informel avec plus de 160 000 points de vente détaillants.

- **Historique de création de la Startup :**

Thierno Sakho est un expert en banque, finance et microfinance. En effet, il est fort de plus de 15 ans d'expérience dans les marchés financiers, le corporatif Banking et les assurances. L'entrepreneur a par exemple travaillé en tant qu'Analyste Financier chez Natixis. Il a également exercé en tant que conseiller principal en investissement chez Amifa Sénégal. Et parmi d'autres encore, il a été Gestionnaire de portefeuille Économie numérique et innovation à la Délégation Générale à l'Entreprenariat Rapide (DER).

C'est en 2021 qu'il eut l'idée de créer Proxalys, à la suite d'un constat : les acteurs du commerce informel (boutiquiers, agriculteurs…) sont des oubliés bancaires. En effet, il est difficile pour eux d'accéder aux services classiques de prêts ou de crédits, voir quasi-impossible.

« L'informel est une cible dont la digitalisation est cruciale. Nous comptons innover sur les méthodes opérationnelles en place, en vue de renforcer et moderniser les canaux de distribution. Notre objectif est de permettre aux entrepreneurs informels de résister à la double révolution digitale et de distribution créée par les grandes multinationales présentes sur le continent », affirme Thierno Sakho.

- **Ses domaines d'activités :**

➢ Proxalys connait une variété de produits considérable pour donner une meilleure tranquillité aux clients et de lui prouver qu'il a choisi le bon ; voici quelque produit de proxalys :

- AIL
- BISCUIT
- BOISSONS ET JUS
- CAFE
- CEREALES LOCALES
- EAU
- HUILE
- LAIT EN POUDRE
- LAIT LIQUIDE

- OIGNONS
- PATE D'ARACHIDE
- POMMES DE TERRE
- RIZ
- YAOURT etc…

➢ Proxalys propose de produits tout comme service dans son domaine d'activité, dans les lignes qui suivent vous trouverez les services que cette dernière dispose :

- Système de carte d'abonnement pour client
- Système de paiement par acompte
- Assure la Livraison gratuitement
- Assure la sécurité et la rapidité
- Micro-assurance (WADI-SANTE)

➢ WODI ASSURANCE SANTE, il s'agit d'une assurance maladie avec un taux de prise en charge de 80% et de plafond annuel de cinq cents milles à huit cents milles franc c fa (500 000 à 800 000 F) pour seulement quatre mille cinq cents (4500F) qui couvre :

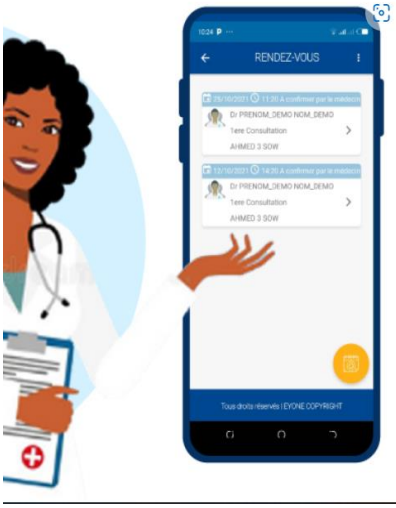
- Accès au centre de santé et hôpital conventionné plus médicaments des pharmacies privées.
- Tous types de consultation
- Analyse
- Laboratoire

Elle propose aussi aux entreprises (ces salariés), startup (ses personnels) et associations (pour les membres de l'association).

Avec cette assurance santé, un médecin à portée de main.

Prenez RDV avec un médecin de votre réseau de soins depuis votre espace ou application. Avec notre messagerie sécurisée, échangez avec un professionnel que vous avez déjà rencontré.

Besoin d'une consultation physique ? Trouvez un médecin ou un labo, bien remboursé, à proximité, avec notre Maps.



- **Son chiffre d'affaires et l'évolution de celui-ci** :

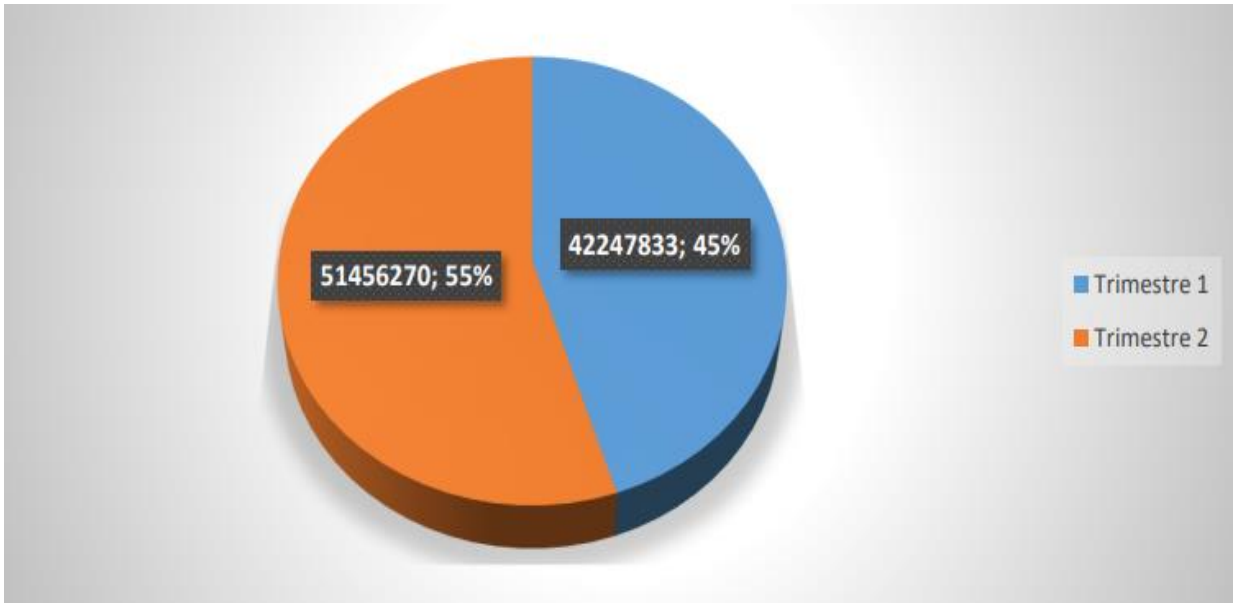
En moins de 6 mois d'existence, la startup a eu à faire des exploits en termes d'enrôlement de points de vente pour la constitution de la base de données client (portefeuille client), en nombre de prospect convertis et un chiffre d'affaires non négligeable.

Tableau 1 : enrôlement et répartition de la BDD

Total enrollment	Clients actifs	Clients non actifs
3920	1280	2640

Source : Proxalys

GRAPHIQUE : de la répartition du CA par trimestre



Source : Proxalys

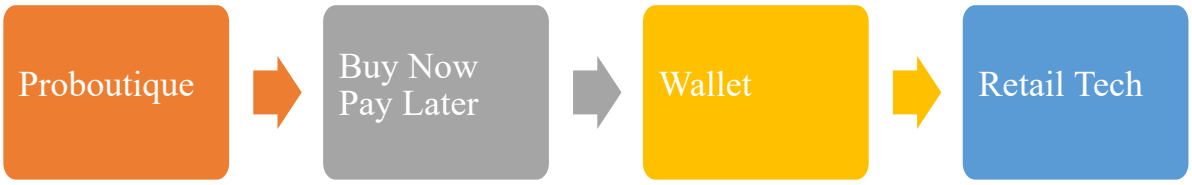
STATUT JURIDIQUE DE PROXALYS : Le mot startup est sur toutes les lèvres et désigne spontanément une entreprise jeune, portée par une innovation technologique et porteuse d'un potentiel commercial très fort. Mais contrairement à ce l'on pourrait croire, une startup n'est pas un statut juridique à part entière, c'est un type de société qui répond à certains critères. D'un point de vue structurel, une start-up peut adopter n'importe lequel des statuts juridiques à la disposition d'un entrepreneur. Il s'agit d'une SARL une Société à Responsabilité Limité, ou encore d'une SA, une Société Anonyme.

D'où la start-up sénégalaise Proxalys opte pour une SAS, Société par Action Simplifié.

- **Les techniques employées et les nouvelles technologies qu'elle possède :**

La startup dispose de trois outils pour gérer et capter en temps réel les flux financiers quotidiens. Une application de prise de commande pour les distributeurs informels ; un système Informatique de gestion administrative Un système de gestion logistique de la chaîne d'approvisionnement. Elle assure également un service d'approvisionnement pour les produits du quotidien.

Proxalys a pour mission de numériser le commerce B2B en Afrique, dans la sous-région-ouest-africain et particulièrement au Sénégal.



- Pro boutique : Nous permettons aux commerces d'acheter du stock de produits et aux industriels et producteurs d'écouler leurs stocks.
- Buy Now Play Later : Avec nos facilités de paiement, nos clients directs peuvent régler leurs commandes soit de façon différée (dans un délai de 7 jours), soit en plusieurs échéances.
- Wallet : Au-delà de notre cœur de métier, nous offrons également un service de portefeuille digital à tous nos clients, entreprises et particuliers.
- Retail Tech : Elle propose aux détaillants et distributeurs un ensemble de solutions Tech intégrées à l'application Proxalys, et destinées à la gestion quotidienne de leurs points de vente. Les 160 000 boutiquiers répertoriés au Sénégal, les femmes tabliers ainsi que la clientèle 'Modern Trade' (restaurants, épiceries, hôtels…).

- **Sa taille :**

Pour déterminer la taille d'une entreprise, on doit tenir compte de trois facteurs : l'effectif ; le CA ; les liens éventuels de l'entreprise avec d'autres sociétés.

- Son chiffre d'affaires :

Tableau : La répartition de CA par trimestre

	Trimestre 1	Trimestre 2	T CA
CA	42247833	51456270	93704103

Source : Proxalys

- Effectif de Proxalys :

Proxalys a un nombre d'employé qui travaillent en temps pleins de 35 personnels, d'après l'organigramme qu'on possède.

- Les partenaires de Proxalys :

Proxalys construit des partenariats avec des marques locales telles que Mamelles Jaboot, Tiep Bi, O 'Royal, etc., ainsi que des agrégateurs et producteurs agricoles. Travaille également avec des fournisseurs de services financiers et digitaux pour assurer la commercialisation et la distribution des produits jusqu'au dernier kilomètre.

WIN INDUSTRIES, MAMELLES JABOOT ET DB FOOD (font confiances à Proxalys interviennent en des produits finis

HASKE VENTURE, BRIGHTMORE, (interviennent financièrement à Proxalys).

UBA SEN, ORABANQUE SEN, CORIS BANK, BOA SEN, LA BANQUE AGRICOLE, LA BANQUE OUTARDE (ces différentes banques qui ont fait confiance à Proxalys, facilitent des crédits).

FREE & WAVE :(interviennent dans tout ce qui mobile money).

EYONE (s’occupe de tout ce qui est technologie au sein de Proxalys).

2W LOGISTIQUE

SYCAPAY

- **Ses salariés :**

Vu l’organigramme Proxalys a 35 salariés mais leurs qualifications ne sont pas communiquées.

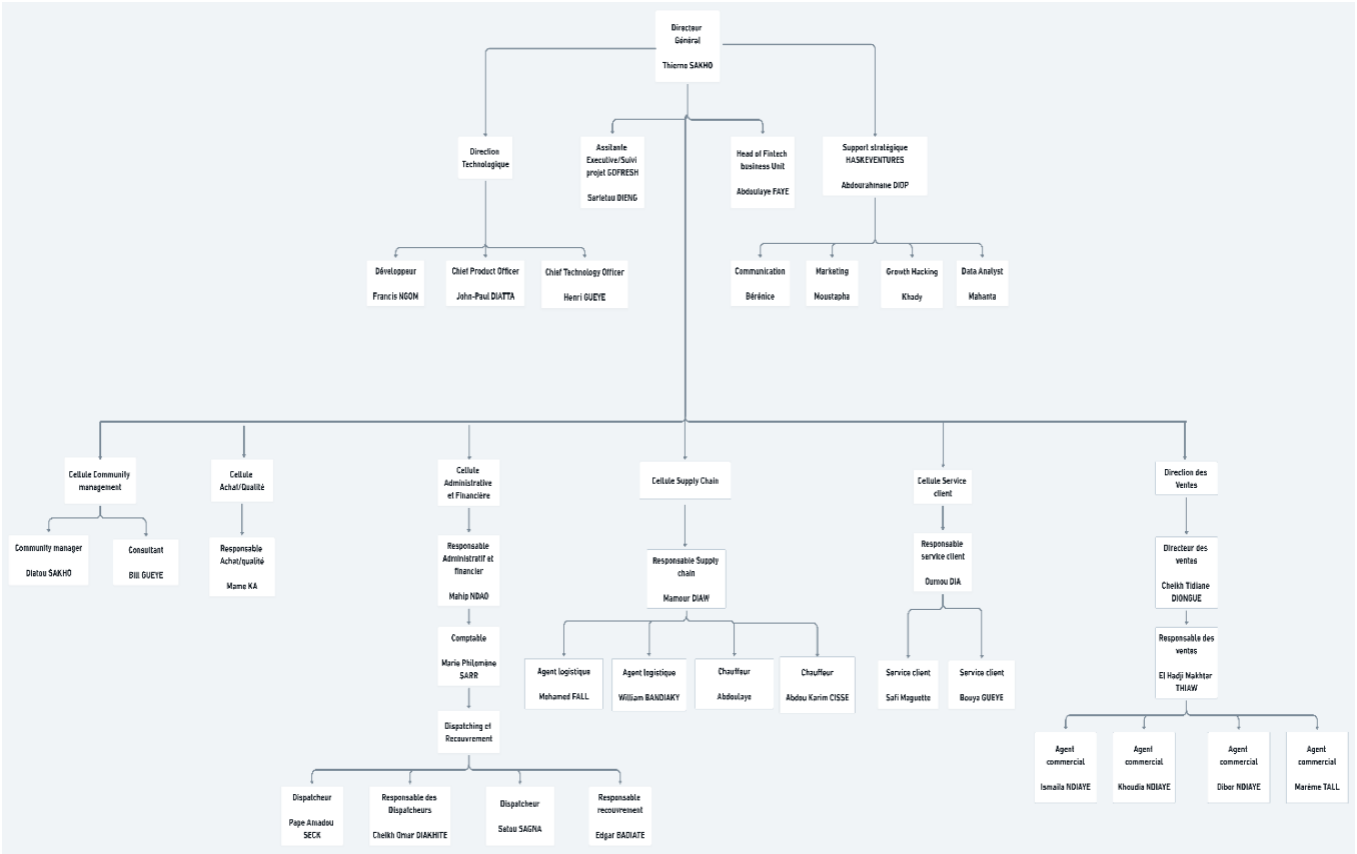
- **Bilan social :**

Proxalys ne dispose pas de bilan social.

- **Son organisation de travail :**

Non communiquer.

- **Organigramme de Proxalys :**



1.2- Le secteur d'activité :

Au 31 décembre 2019, le paysage bancaire du Sénégal est composé de trente (30) établissements de crédit agréés (dont 26 banques et 4 établissements financiers à caractère bancaire), deux (2) Etablissements de Monnaie Electronique (EME) et six (6) Intermédiaires en Opérations de Banque (IOB). Ces crédits sont concentrés sur certains secteurs. En effet, il ressort de la centrale des risques bancaires que les crédits déclarés en 2019 profitent plus aux secteurs des services fournis à la collectivité (29%) - du commerce, des restaurants et des hôtels (28%) - des industries manufacturières (14%) – et des transports, des entrepôts et de la communication (12%) ; représentant ainsi un cumul de 83% du total.

Ce qui a fait l'idée du domaine d'activité de Proxalys les boutiquier (détaillent) femme tablier etc. qui sont abandonnait par ces banques et qui ne peuvent pas bénéficier de ces crédits à cause des taux élevé.

1.2.1- Présentation économique et sectorielle du domaine d'activité :

- **Concurrents de Proxalys :**

La concurrence est l'ensemble des entreprises dont les produits sont directement ou indirectement substituable à ceux de l'entreprise étudiée.

On distingue trois types de concurrences : Concurrence directe, la concurrence indirecte et la concurrence potentielle

- La concurrence directe : Elle est en lien avec la concurrence inter - produits puisque ce sont les entreprises qui proposent des produits de même nature.
- La concurrence indirecte : Elle porte sur les produits de substitution. La concurrence indirecte se rapproche de la concurrence inter - segments et la concurrence générique.
- La concurrence potentielle : Ce sont les entreprises qui n'offrent pas encore de produits similaires ou substituables mais qui évoluent sur le même marché. Par conséquent, elles peuvent à tout moment proposer un produit concurrent.

Proxalys a de nombreuses concurrences à savoir :
MAAD, Sokowax, Beta Store, les grossistes, et autres entreprises avec qui partage les mêmes marchés agricoles.

Les concurrents directs, à savoir :

MAAD : MAAD digitalise la distribution de produits de grande consommation en Afrique Francophone :

- Aux boutiquiers, ils fournissent une plateforme de commande avec un service de livraison de qualité, des prix compétitifs, une plus grande distribution de produits et accès à des services financiers

- Aux marques et distributeurs, ils redonnent du contrôle et de la visibilité grâce à leur technologie, données et services.

AFRIKAMART : AFRIKAMART est une plateforme de distribution de produits frais qui va d'une part, offrir ses services de mise en marché aux producteurs – les fournisseurs - et d'autre part, opérer comme une centrale d'achat digitale vis-à-vis des professionnels du secteur du « retail » (grande distribution, marché traditionnel) et de l'hospitalité (hôtellerie, restauration) – les clients.

BETASTROR : Elle donne un meilleur accès aux détaillants informels au plus large assortiment de produits FMCG au prix de gros et livre à leurs magasins. Les détaillants n'ont pas besoin de fermer leurs magasins pour se rendre sur les marchés ouverts et visiter des dizaines de fournisseurs pour s'approvisionner en produits de base.

Et plusieurs concurrents indirects on peut citer les géants du marché de distribution alimentaire tels que : AUCHAN et CARREFFOUR.

- CARREFOUR : Fondé en 1959, est aujourd'hui leader européen de la grande distribution. L'écosystème économique offre plusieurs opportunités et cette rivalité a fait que Proxalys cherche à être une Marketplace centralisant l'ensemble des offres concurrentielles dans son Application afin de mieux adresser ou satisfaire la demande, d'où réellement la naissance de Proboutique (App disponible sur Play store) qui s'adonne a de l'affacturage et à l'accompagnement des acteurs économique tous secteurs confondus avec un suivi réel des créances clients.

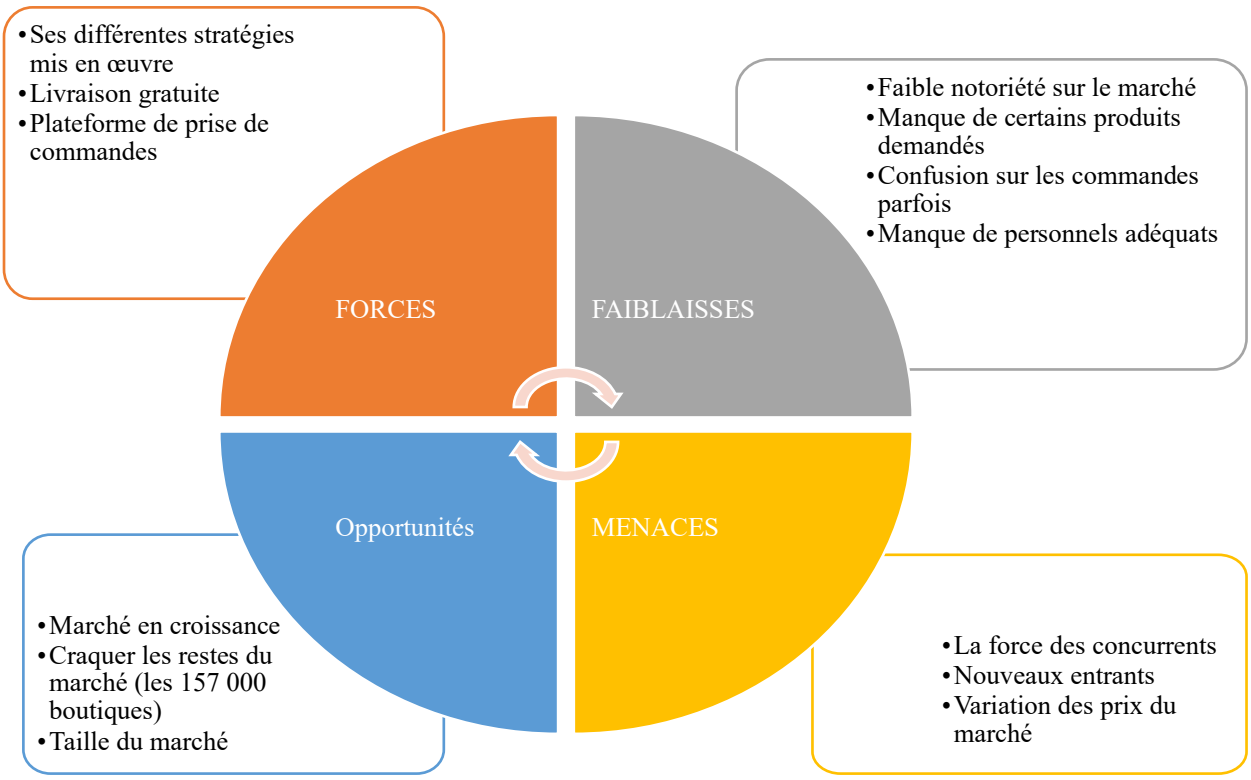
- AUCHAN : Est un groupe d'enseigne alimentaire qui a débuté dans le nord de la France. Fondé par Gérard Mulliez, elle fait partie de l'association familiale Mulliez. Son siège social se trouve à Croix dans les Hauts-de-France.

Aujourd'hui ce géant de la distribution alimentaire moderne occupe de places dans le monde entier, précisément en Afrique, rien qu'au Sénégal, Auchan totalise 32 magasins et 1 Drive sur le marché de distribution alimentaire moderne, en favorisants les produits locaux : 100% de la viande, poisson, 90% de fruits et légumes sont d'origines sénégalaise.

Auchan Sénégal, peut être aussi un principal concurrent de Proxalys même si cette dernière menace indirectement.

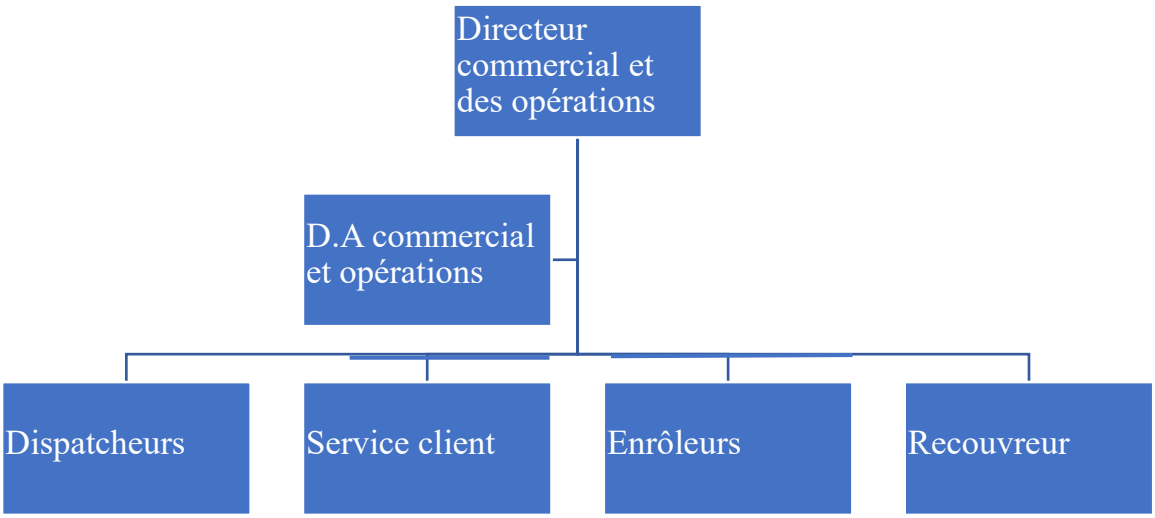
SWOT :

Nous allons vous présenter dans un tableau l'analyse SWOT de Proxalys.



Pour donner suite à l'analyse Proxalys a intérêt à consolider ses forces et convertir les faiblesses en forces. Les opportunités sont à saisir en renforçant les ressources et les équipes pour s'adonner à la prospection et à la vente pour toucher le maximum des points des ventes déjà identifies de la base des 160000 point de vente. Les concurrents ayant plus de force ; Proxalys se doit de chercher plus d'avantage concurrence et a intérêt à trouver la réponse de la question suivante « qu'est ce qui peut bien retenir les clients chez Proxalys et qui pourrait les amener à renouveler leurs achats ?

1.2.2- **Présentation de la direction concernée par le stage :**



• Directeur Commercial et des opérations : Après avoir élaboré une stratégie commerciale claire et précise, le directeur commercial peut piloter le déroulement de toutes les opérations liées aux ventes

• Dispatcheurs : Son rôle analyser les flux entrants et sortants pour les optimiser. Il permet ainsi à son entreprise de fluidifier ses procès et augmenter sa rentabilité.

• Service client : prennent en charge la réclamation du client (analyse, qualification de la demande) et recherchent en interne les interlocuteurs et/ou informations permettant d'apporter des éléments de réponse ; contactent le client pour lui apporter une solution personnalisée qui tienne compte de ses usages et de ses besoins, incorporant éventuellement un geste commercial ; garantissent la mise en œuvre de la solution choisie ; saisissent les informations dans le SI.

• Enrôleurs :

• Recouvreurs : chargé de contacter les débiteurs et de recouvrer les dettes impayées au profit des créanciers. Recouvrer les montants dus dans les plus brefs délais possibles. Ce poste peut s'avérer stressant et difficile.

- Gestion et fonctionnement de l'équipe :

Pas d'information

- Situation et lien avec les autres services :

Pas d'information

1.2.3- Présentation de l'évolution de son secteur d'activité :

A l'instar de beaucoup d'autres pays africains, le secteur informel au Sénégal occupe une place très importante dans l'économie du pays, car une grande partie de la population active tire ses revenus de ce secteur.

Le rapport récent de la banque mondiale (BM) indique que le secteur informel au Sénégal est à l'origine de 97% de la création de l'emplois.

Avec cette nouvelle ère de digitalisation on peut dire que le secteur de Proxalys est en croissance potentielle. Et vue son CA générer en 6mois d'existence seulement.

DEUXIEME PARTIE : LES TRAVAUX EFFECTUES ET LES APPORTS DE STAGE

2.1- LES OBJECTIFS PROFESSIONNELS DE STAGE ET LES TACHES EFFECTUEES :

2.1.1- Les objectifs professionnels du stage :

Notre premier objectif est d'adapter les connaissances acquises dans notre université qui sont plus théoriques que pratique aux réalités professionnelles plus précisément dans le domaine du commerce international tout en passant par une pratique d'un commerce local en entreprise avant d'aller visiter le champ international

Ce stage professionnel nous a permis aussi :

- De renforcer nos compétences théoriques en compétence pratique
- Enrichir notre Curriculum Vitae (CV)
- Développer de nouvelles aptitudes et compétences professionnelles
- S'adapter dans le milieu du travail

L'objectif second tout au long de notre stage était de nous faciliter l'ouverture dans milieu professionnel, nous permettant à se familiariser avec ce milieu et surtout de pouvoir pratiquer nos connaissances théoriques que nous avons pu acquérir tout au long de notre formation en commerce international au sein de notre institut mercure du groupe Supdeco Dakar.

C'est dans cette perspective que nous avons eu l'occasion d'apprendre tout au long de notre stage au sein de la startup qui n'est autre que Proxalys

Ensemble avec Proxalys nous avons pu réaliser les objectifs prévus tout au long de notre stage par Proxalys qui était basée sur la prospection dont nous avons pu enrouler des prospects.

En outre l'objectif principal de proxalys était de recouvrir toutes la zone deux 2 qui est le lieu où se trouver son deuxième entrepôt c'est-à-dire celui de patte d'oie et ses alentours.

2.1.2- **Déroulement des missions** :

Pendant la durée de mon stage professionnels, j'ai effectué trois principales tâches qui sont :

- La prospection (boutique en boutique)
- L'enregistrement des prospects sur la plateforme
- Opération commando (qui a concerné le déstockage)

Dans les lignes qui suivent, nous verrons en détail le déroulement des missions ou tâches effectuées pendant notre stage professionnel ; En effet la toute première tâche que nous avons réalisée :

La prospection, est un processus commercial consistant, pour une entreprise, à rechercher des clients potentiels (appelés des prospects) afin d'en faire des clients réels. C'est une étape stratégique dans le processus de développement d'une société cherchant à accroître son marché.

Cette tâche était basée sur la présentation c'est-à-dire établir une relation de confiance entre nous les agents commerciaux et nos contacts les boutiquiers tout en sachant que la zone dont nous avons prospecté était une zone non commercialisée par proxalys d'où pour nous les agents commerciaux étaient un défi. À cela nous avons pu recouvrir toute la zone 2 qui était composée de :

- Toutes les unités de parcelle assainies
- Patte d'oie
- Sicap Urbain
- Liberté 1 à 6

Notre défi était de pouvoir obtenir plus de 25 prospects par jour dans toute la zone deux 2. Cependant par rapport à la formation que nous avons faites au tout début de notre stage nous avons pu avoir une idée directive concernant notre approche vers le prospect, il se faisait sous un argumentaire selon la conception de l'agent commercial.

Nous avons pu évoluer avec des étapes précises tels que :

- Constituer une base de données
- Préparer notre campagne de prospection

- Le message

Alors notre but était de faire connaître notre produit à nos cibles en temps réel. Notre approche vers le boutiquier était un peu compliquée parce qu'il fallait posséder de plusieurs facteurs en nous, permettant de pouvoir faciliter la compréhension du produit au prospect ou encore rassurer le prospect qu'on travaille avec proxalys la sécurité, la rapidité et la fiabilité était au rendez-vous. D'où nous étions dans l'obligation de :

- Créer une base de contact qualifiée pour identifier les cibles
- Identifier des moyens adéquats pour toucher ces cibles
- Travailler notre pich et argumentaire
- Savoir quand et comment
- Préparer la fidélisation du client

En outre notre responsabilité de vente pour ne pas avoir un travail en doublon. Il a divisé les agents commerciaux en différents équipes commerciales qui étaient constituées de binômes pour cinq (5) équipes. Puis il y'a eu une mise en place d'un tableau de bord pour suivre en détail les évolutions de chaque commercial. Il a aussi défini des KPI pertinents par rapport au retour que nous lui faisons, qui a permis de savoir quelles métriques sont à analyser.

• **ARGUMENTAIRES :** En effet pour faciliter la connexion avec le boutiquier j'utilise une brise-glace qui est une salutation en wolof qui est :<< Salam alekum, nakamo, lepe diam, naka tay) étant que je suis congolais, mon accent paraissait un peu marrant d'où le boutiquier prenait un petit ère souriant et cela me permettait de poursuivre le dialogue en français, ainsi j'explique qu'est-ce que c'était proxalys, quel était le fonctionnement de proxalys puis j'énumérai les différents produits et services que proposer proxalys et par la suite je prononcé le nom de différents produits en wolof tels que (dorkh pour l'eau , soblai pour l'oignon, mèwo pour lait etc) et cela me permettait de mieux me faire comprendre malgré que certains boutiquier ne comprenaient rien en français, en suite ma conclusion était sur le fait qu'on n'était là pour sensibiliser les boutiquier d'où on avait besoin de leurs numéros de téléphone pour pouvoir entrer en contact avec le service client pour plus d'explications avec tous les détails peu importe la langue wolof, peulh, français et pourquoi pas anglais, En définitive nous étions tous deux ravis de notre conversation avec un <<merci dieredieuf >>.

- **LES OBJECTIFS & KPI**

Pour la réalisation d'une stratégie dans une entreprise, on fixe des principaux objectifs dont les **KPI**

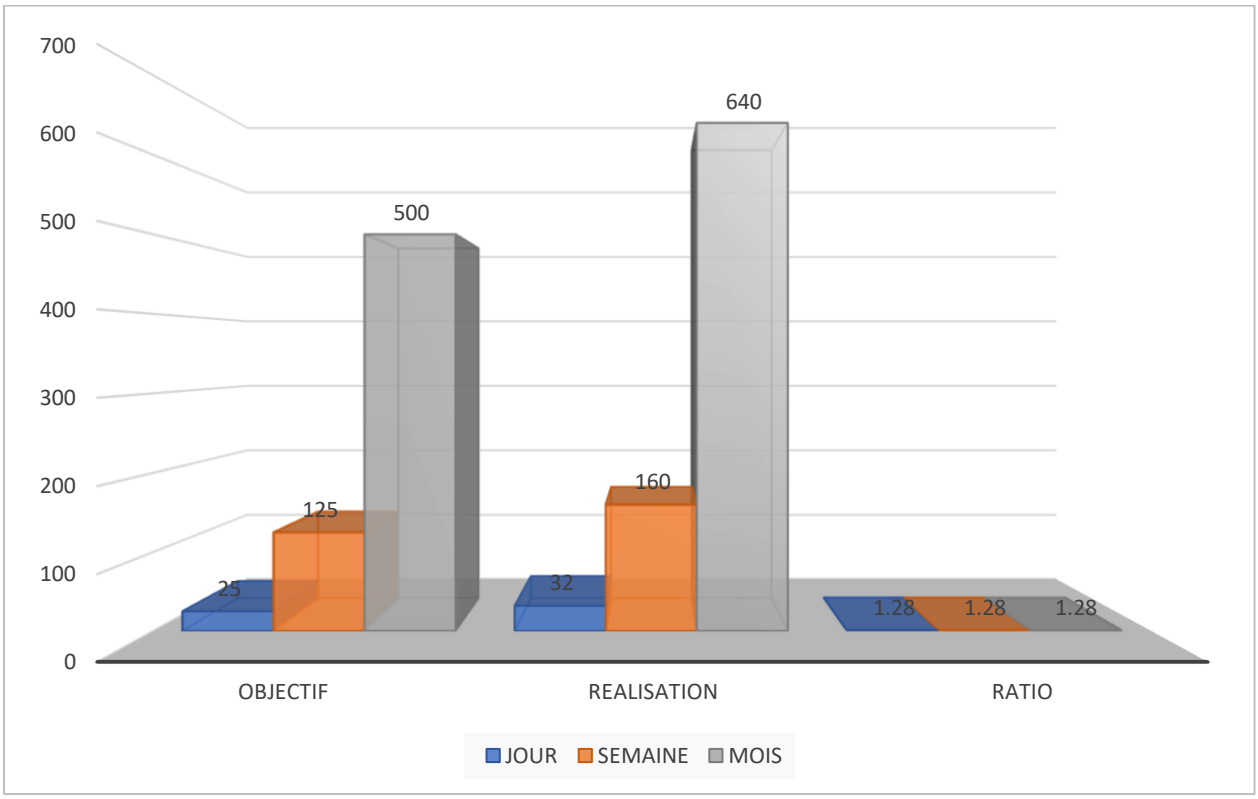
- **KPI :** Key Indicator Performance en anglais, sont les indicateurs d'une entreprise qui permettent de mesurer une performance. Autrement appelés ICP en français, Indicateurs Clés de Performance, ils sont nécessaires pour apprécier la situation réelle d'une entreprise et donc son état de santé à un instant T
- **Réalisation de mon KPI :** la satisfaction au maximum possibles de nos prospects les fidéliser afin qu'ils deviennent nos clients fidèles. Les proposés un service impeccable de livraison et de paiement par acompte

TABLEAU DES REALISATION/ OBJECTIF DE PROSPECTION :

	OBJECTIF	REALISATION	RATIO
JOUR	25	32	128%
SEMAINE	125	160	128%
MOIS	500	640	128%

Source : Auteur

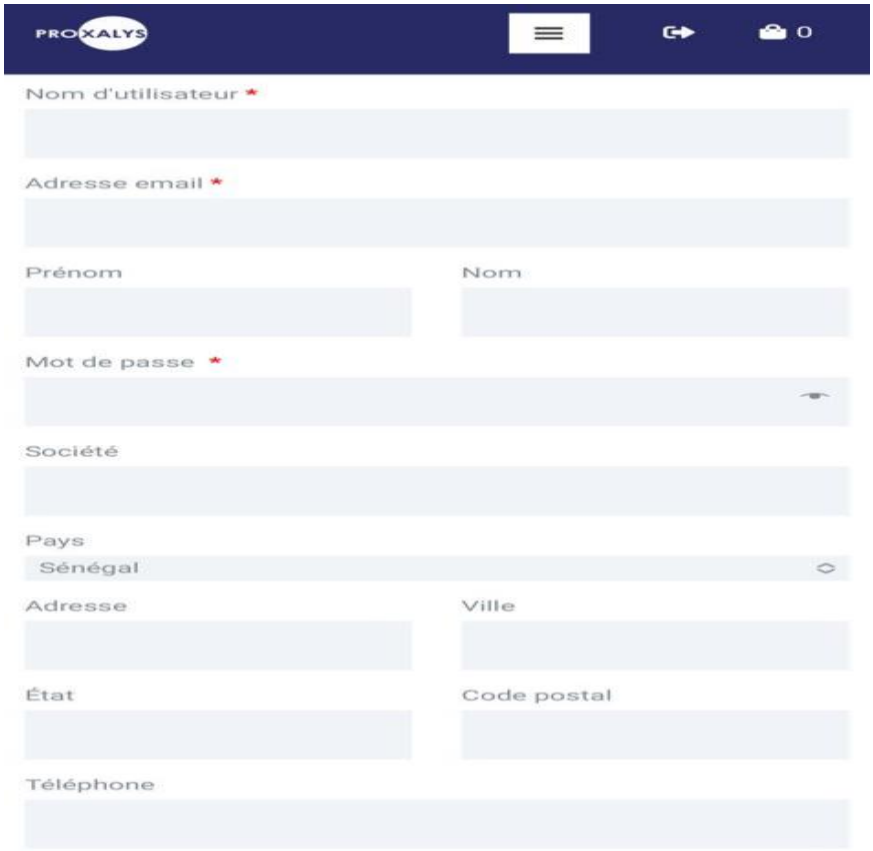
Graphique de la prospection :



Source : Auteur

En outre après avoir réalisé notre prospection nous passons automatiquement à la seconde tâche qui était :

L'enregistrement des prospects sur la plateforme, plus après avoir eu à rencontrer plus de vingt-cinq 25 prospects par jour, l'enregistrement des données se faisait en fin de journée. Cet enregistrement permettait d'enrichir notre base de données et de savoir en nombre exact les objectifs réalisés de la journée. Ça permettait au service client de pouvoir bien faire son suivi concernant les nouveaux prospects les amener à devenir des futurs clients. Il se faisait comme suite :



En définitive la dernière tâche qui nous a été confiés était :

L'opération commando qui a été une tâche réalisée à partir de la troisième 3e semaine du stage. Elle consiste à maximiser les efforts pour pouvoir déstocker certains produits agro-alimentaires qui avait mis assez de temps dans nos entrepôts pour cause que le fournisseur avait approvisionné proxalys avec une augmentation des prix au niveau de la facture tandis que le marché possède déjà de cette quantité de l'ancien prix.

D'où c'était une difficulté pour proxalys découler ses produits sur le marché donc il fallait urgemment passer à l'objectif du déstockage de ses différents produits qui étaient de bonne quantité et de bonne qualité.

En effet le mécanisme appliqué par proxalys pour le déstockage de ses produits était tout simplement une réduction du prix permettant liquidation de ses produits afin de faire de l'économie d'échelle et la sortie de ses produits dans son portefeuille. À cela nous avons déstocker plusieurs produits qui sont :

- Sac de 25 kilos de pommes de terre locale
- Sac d'oignons

- Cartons de 10 sachets de 400g lait dano
- Palette de jus Rani
- Paquet de 6 bouteilles de 0,5 l d'eau Seo
- Cartons de biscuits Momo, etc.

Le déstockage a été fait sur :

- Tout l'étendu de parcelle assainie
- Patte d'oie

Pendant le déstockage les prix de différents produits étaient comme suite :

TABLEAU DES PRIX ET DES PRODUITS DU DESTOCKAGE

Produits	**Prix actuel**	**Prix déstockage**
Rani	6500 FCFA	6000 FCFA
Riz local 5KG	2000 FCFA	1600 FCFA
Lait Dano (cartons 10 sachet 400g	12000 FCFA	10500FCFA
Eau Seo (500ml et 1,5l	1900 FCFA / 1400 FCFA	1600 FCFA /1200 FCFA

Source : Proxalys

En effet la diminution des prix sur l'application avait entraîné un boom sur les commandes prises. Cela avait permis de pouvoir obtenir des commandes tels que :

- 121 Rani (tous les parfums inclus)
- 35 sacs de riz à livrer
- 56 packs SEO 1,5L
- 27 sacs d'oignons

En outre nous agents commerciaux nous avons pu avoir des commandes au niveau des parcelles assainies et pattes d'oie tels que :

TABLEAU DES PRODUITS DÉSTOCKER PAR LES AGENTS COMMERCIAUX

Produits	Jour 1	Jour 2	Jour 3	Jour 4	Jour 5
Lait dano	7/10	3	Lait dano commande en cours	Commande précédente livrer (5)	0
Rani	0	23	Épuisé	Épuisé	Épuisé
Sac oignon	0	5	4	2	0
Sac pomme de terre	Rupture sur le marché	Rupture sur le marché	Rupture sur le marché	Rupture sur le marché	Rupture sur le marché
Eau Seo	0	25	5	0	2
Biscuits	0			3	4

Source : Auteur

Cependant, ici notre argumentaire était celui de la vente et comme nous étions avec le camion de livraison et l'agent chargé d'émettre la facture. Ici notre rôle était juste de convaincre le client à acheter nos produits qui était de bonne qualité a un prix qui était en dessous du marché. D'où notre argumentaire se faisait comme suite

- **ARGUMENTAIRE :** ici étant donné que nous étions déjà rentrés en contact avec les boutiquiers, alors il fallait juste convaincre nos prospects qui devenait client à prendre une commande et notre argumentaire se baser non seulement sur la baisse des prix mais sur le fait aussi que nous étions accompagnés du véhicule de livraison d'où il allait être livrer sur le champ à l'instant T-0. Par la suite le boutiquier essayer de voir quel produit ne possédait -il plus dans sa boutique et sur le champ il passait sa commande et l'agent qui émettait la facture venait avec le produit puis il faisait la facture et à ce niveau nous agents commerciaux nous continuons notre déstockage au prêt d'autres boutiquier. Sans oublier que ce n'était pas tous les boutiquiers qui prenaient des commandes pour certains leurs stocks étaient déjà bien remplis.

  En définitive le déstockage a été un très bon défi qui nous a permis de plus se familiariser avec les boutiquiers en les taquinant avant qu'ils prennent une commande.

2.1.3- Les moyens mis en ouvres :

La réalisation des différentes tâches, a été fait avec plusieurs moyens selon les tâches. Au tout début de notre stage nous avons participé à une formation qui consistait à comprendre l'utilisation du système mise en forme sur plateforme liée à la startup. Ce système mise en forme sur plateforme permet de pouvoir enregistrer les différents prospects et par la suite pouvoir aller sur la boutique c'est-à-dire le lieu où nos différents produits son affiché et pouvoir passer où lancer une commande tout en voyant les prix exacts des produits selon la tendance du marché.

Ensuite nous avons pu bénéficier de plusieurs moyens tels que :

- Tee-shirts Et casquette
- Trente mille FCFA pour les frais de transport
- Téléphone portable pour certains
- Cinq mille FCFA pour les frais de passe internet
- Un véhicule de livraison à notre disposition
- Un système de pointage

En effets ces différents moyens jouaient un rôle précis.

- Les tee-shirts et les casquettes c'était une forme de communication pour plus de visibilité sur le terrain lors de la réalisation de nos objectifs.
- Les trente mille (30.000) c'est-à-dire 1000 par jour, étaient mis à notre disposition pour pouvoir gérer notre transport et surtout être à l'heure avant notre déploiement sur le terrain.
- Le téléphone portable était remis aux agents commerciaux qui ne disposer pas de téléphone qui pouvait les permettre à accéder au système mises en place sous forme d'une plateforme, les permettant d'accéder et de pouvoir utiliser cette plateforme sur le terrain

- Étant donné que le système mise en place sous plateforme fonctionne à base d'internet, les cinq (5000) permettez de posséder un passé internet mensuel
- Le véhicule de livraison a permis pendant le déstockage de faciliter la livraison à l'instant T-0 c'est-à-dire à peine passer la commande à peine livrée

- Nous avons bénéficié d'un système numérique de pointages avec code qu'on scanner et cela permet à la hiérarchie de connaître la présence ou absence de l'agent et aussi savoir l'heure d'entrée et de sorti de l'agent

Voici les quelques moyens qui avaient été mis en œuvre par proxalys pour nous permettre de réaliser nos différentes tâches en toute sécurité et sûreté.

DÉVELOPPEMENT DU SUJET ; <<MISE EN ŒUVRE D'UN SYSTÈME DE DIGITALISATION COMMERCIALE EN CIRCUIT COURT DERNIER KILOMÈTRE AU SÉNÉGAL : CAS DE PROXALYS >>

Proxalys a mis en œuvre un système de digitalisation commercial sous une plateforme où en trouve tous les produits et les clients de proxalys. De ce fait mon sujet est basé sur ;

Quelle est la mise en œuvre d'un système de digitalisation commercial en circuit court dernier kilomètre ?

. Il correspond à une vente présentant un intermédiaire au plus. Toute forme de communication concernant les ventes directes de produits agro-alimentaires doit correspondre à une remise des produits du producteur au consommateur. Ce circuit énumère certains avantages qui sont :

- Un moyen de renforcer le lien avec le consommateur : le circuit court dernier kilomètre fait se rencontrer producteur et consommateur
- Un mode de distribution plus respectueux de l'environnement : comparé à un mode de distribution classique, le transport des marchandises est diminué.

Ici on peut réaliser que proxalys a même du mal à faire du circuit court dernier kilomètre comme tel parce que la procédure de proxalys est un peu lente et surtout lorsqu'ils ont lancé leurs systèmes sous forme de plateforme, saurait été mieux que le client est accès lui-même a la plateforme sans pour autant passer par un agent commercial pour valider la commande d'où on peut remarquer la lenteur qui s'oppose entre les deux parties. Si la procédure pouvait se faire comme suite :

A travers de schémas c'est juste pour expliquer un système où le client aura la possibilité de d'observer sa commande depuis la production jusqu'à ses locaux, c'est-à-dire ici la plateforme sera juste comme un intermédiaire qui assurera le transport jusqu'au locaux du client.

D'où proxalys sera obligé de renforcer son partenariat avec les différents producteurs sur les contrats d'achat de différents produits en pleine production pour faciliter leurs clients à en bénéficier au plus rapidement possible.

En outre il y aura même un impact environnemental qui pourra être considéré meilleurs vis cette réduction supposée des kilomètres parcourus. Ainsi l'impact environnemental tiendra compte du mode de production indépendant de la distance réaliser et de la logistique déployée pour le transport. La mutualisation du transport permise par l'industrialisation de la filière est plus économe que les allers-retours en partie à vide de multiples camionnettes.

Pour la question de rentabilité, la réponse n'est pas évidente. Du point de vue du consommateur dans une logique de commerce équitable, les prix payés au producteur sont plus élevés, et en l'absence de plusieurs intermédiaires, ils doivent donc permettre de mieux rémunérer l'intermédiaire.

Dans cette logique, le consommateur ne s'attend pas à des prix radicalement différents de ce qu'il peut trouver en grande surface. Mais derrière ces prix légèrement élevés il y'a également beaucoup de charges supplémentaires. Celle-ci vont différer selon la production, le besoin ou non de transformation, les kilomètre à faire pour aller jusqu'à la rencontre du consommateur et qui sera peut-être rémunéré.

En définitive la forme de circuit courts sont multiples : commercialisation en panier, marché, magasins ou groupements, choix d'investissement dans un laboratoire de transformation ou avoir recours à un prestataire.

2.1.4- **Difficultés rencontrées lors du déroulement du stage :**

En effet tout entreprise où toutes réalisations, on en trouve des difficultés à réaliser les objectifs au tout début. Ici nos difficultés, ceux dont n'importe quel agent commercial peut rencontrer. En début du stage c'est-à-dire à la première semaine, pour nous étudiants qui n'avons pas d'expérience dans le monde professionnel étaient comme une sorte de frustration. Par la suite notre difficulté était ;

- Comprendre le fonctionnement sur le terrain c'est-à-dire gérer son temps lors d'une approche vers un prospect,
- Comprendre rapidement la procédure depuis l'enregistrement du client à la prise de commande et à la validation de la commande
- Problème de compréhension au niveau du langage parler par l'agent commercial et le prospect (certains boutiquiers ont du mal à comprendre le français d'où ils comprennent plus lorsqu'on les parle le wolof qui est une langue bcp parlait au Sénégal) étant donné pour nous étrangers qui avions du mal à tenir une longue conversation en wolof était un a handicape sur le terrain
- La maîtrise exacte de la zone a opéré (dans les parcelles assainies les unités sont plusieurs et les limites ou numérotation sont un peu bouleversé d'où il y'a difficultés pour nous de pouvoir mieux recouvrir toutes la zone)
- Les barrières linguistiques car les boutiquiers en majorité parlent le poular ou le wolof

En effet malgré toutes les difficultés que nous avons pu rencontrer, nous nous sommes tenus dans la main tous ensemble pour les surpasser en équipe et cela a été une expérience de plus. Ce sont des valeurs qui me sont restées mémorables peu importe les difficultés en équipe nous pouvons y arriver.

2.2- PRESENTATION D'ANALYSE ET BILAN DE STAGE :

2.2.1- Commentaire sur la répercussion de notre travail :

Durant mon stage à Proxalys qui a débuté le 16/05/22 et qui a terminé le 16/06/22, j'ai pu apprendre le travail en équipe et surtout j'ai pu découvrir certaines fonctionnalités au prêt de la plateforme qui m'a édifié. À cela comme tout ne peut pas être beau parce qu'il y'a toujours des endroits à améliorer, dont je vais énumérer ces différents aspects dont je pense que Proxalys doit améliorer ou les conseils que je peux apporter à Proxalys.

❖ **RECOMMANDATION :**

- Simplifier la plateforme afin d'alléger son utilisation et de le rendre plus smart
- Diversifier les produits proposés dans leurs entrepôts selon la demande du marché
- Revoir le système de livraison qui est parfois lent
- Améliorer le service client sur le fait d'être vraiment actif

- Revoir le système d'enregistrement des clients avec le système des questionnaires est trop long
- Revoir les prix par rapport à ceux des concurrents
- Améliorer la ration par jour des agents commerciaux
- Faire en sorte que les boutiquier ou femmes tablier ont l'accès par eux-mêmes à la plateforme
- Mettre en place un système de communication adéquat avec ses agents commerciaux
- Faire une campagne de communication active dans les réseaux sociaux afin d'augmenter la notoriété de l'entreprise.

En définitive je pense que si proxalys prend en compte toutes ces recommandations ils seront impeccables en interne tout comme en externe. Selon moi c'est une boîte qui a une bonne vision et de bon projet concernant le système de digitalisation commercial au Sénégal.

2.2.1- Analyse et bilan du stage

Pour nous qui sommes étudiants sans expérience professionnelle, nous avons tous d'abord été ravis de pouvoir être et apprendre dans ce monde professionnel qui a été une première expérience pour nous, elle nous a permis de renforcer nos connaissances qui n'était que théorique jusqu'à ce que ça devienne pratique à base de ce stage.

En effet ce stage qui s'est fait au sein d'une entreprise de digitalisation commercial, qui a lancé ses différents produits à base d'un start up sous forme de plateforme. En effet nous avons été dirigés par une direction commerciale, celle de la boîte qui a pour objectif de digitalisée ses clients qui ne sont autres que des détaillants (boutiquier et femmes tablier).

En outre à travers l'équipe qui était au prêt de nous, ayant plus d'expérience que nous, cette équipe c'est-à-dire les membres du personnel nous ont fournis beaucoup en apports de connaissance sur le terrain sur la façon d'agir sur le terrain.

Quelques astuces face à un client qui peut être énervé pendant la prospection, une manière plus rapide d'enrouler un client. En étant prêt des gens expérimentés je me suis senti obligé de les solliciter pour pouvoir facilement accomplir mes différentes tâches, avec ma propre motivation et volonté j'ai pu réaliser ces tâches.

En effet il y'a eu l'acquisition des outils qui a été mis en place à notre disposition et cela a permis d'apprendre de ces outils. Par exemple pour la digitalisation nous avons travaillé avec

une plateforme d'où nous étions obligés de passer une formation sur l'utilisation de cette plateforme. En utilisant cette plateforme, j'ai eu à avoir une autre vision de l'utilisation des applications comme ceux dont on utilise tout le temps.

Ici nous étions du côté du personnel d'où on avait accès à la plateforme dans toute ses faces commerciales d'où il y'a eu plusieurs réflexions permettant d'avoir la maîtrise et le contrôle face aux enjeux qui étaient en face de nous.

Nous avons eu à travailler directement sur le terrain d'où nous avons pu impact directement tout ce qui pouvait se trouver en face de nous. A cet effet nous avons agi d'une façon rigoureuse, respectueuse et surtout professionnel.

À travers mes connaissance acquis à l'école tels que le marketing, la communication, la négociation j'ai pu lier la théorie à la pratique et cela m'a permis de me donner des corrections personnelles. Certains impacts en été négatifs sur la façon d'où j'ai pu observer certaines personnes nous dévisager c'est-à-dire d'autre concurrent que nous trouvions sur le terrain à ce fait, j'ai pu forger mon mental et surtout penser au cours de théorie en développement personnel où il faut savoir garder son sang-froid face à de telle situation.

Par la suite j'ai pu avoir la maîtrise et la connaissance de certaines zones et avoir la notion de comment faire le partage d'une zone si vous êtes plusieurs sur la même zone en gros les codes du terrain.

Enfin ce travail de rapport de stage qui a été une première pour moi dans la rédaction m'a permis de comprendre le mécanisme comme rédiger un rapport de stage. Apporter un apport personnel à un travail sur le terrain qui s'est fait à base de différentes tâches et surtout acquérir de l'expérience à travers ces tâches. Avec l'aide de mon responsable de vente et d'autres agents commerciaux j'ai pu apprendre de beaucoup sur le terrain.

CONCLUSION

Au terme de la fin de mon rapport de stage, je tenais à préciser que durant tout mon stage, ça été un plaisir pour moi d'acquérir de nouvelles l'expérience sur différents points tels que le travail par équipe en entreprise, la capacité d'être en durant et surtout la motivation sur le terrain.

Les tâches effectués tout au long de mon stage dont je peux citer : la prospection qui m'a permis de pouvoir améliorer ma manière de pouvoir faire une approche vers un prospect et m'a permis de pouvoir être plus courageux dans la discussion avoir le sens du développement tout en était passion, précis et direct.

Par la suite j'ai appris le mécanisme de fonctionnement d'une plateforme. Et surtout je dirais la dernière tâche qui a été une tâche de déstockage, à travers cette tâche j'ai compris que dans toutes choses il ne faut pas avoir des limites toujours dire que je peux le faire dont vous allez pouvoir vous sûr passer en réalisons le défi que sera en face de vous.

En réalité l'ensemble de toutes les missions effectuées tout au long de ce stage m'a permis de passer d'une vision théorie à une vision pratique.

Cependant sur la question de mise en place d'un système de digitalisation commercial en circuit court dernier kilomètre. J'ai pu mieux comprendre comment le processus peut se faire avec un seul intermédiaire et cela limitera les aller-retour qu'on peut constater de la production au grossiste ou encore semi grossiste jusqu'au consommateur, ce processus je pense qu'il est plus favorable que pour le producteur, l'intermédiaire et le consommateur parce qu'en réalité avant que le produit soit sur le marché il arrivera directement chez le consommateur en gros l'intermédiaire sera juste considéré comme étant le liens direct du producteur au consommateur.

En outre je pense que pour un novice comme moi dans la demande professionnelle, j'ai pu apporter à proxalys toutes ma volonté ma détermination ma motivation et même mon courage, qui m'a permis de pouvoir réaliser mes différentes tâches.

En toute honnêteté j'ai appris de beaucoup et aujourd'hui je peux affirmer avoir bien intégré le monde professionnel à travers ce stage qui était rempli d'apprentissage, d'émotion surtout d'amour.

En effet, étant donné que le monde évolue, pour nous qui ferons parties de la nouvelle génération des agents commerciaux, nous pouvons affirme que l'Afrique francophone doit vraiment s'imprégner de la nouvelle technologie dans ce beau monde du commerce qui n'est que la digitalisation commerciale. Ce système permettra de limite les transactions (aller-retour), de nos jours, on est exposé à plusieurs maladies d'où avec l'événement de la digitalisation certaine maladie peuvent disparaitre. Par exemple pendant la pandémie nous avons pu remarquer avec les distanciations que toutes les transactions commerciales se faisaient en ligne.

En définitive je dirais que la digitalisation est un système du futur et il peut réduire le taux de risque lors de certaines transactions.

D'où aujourd'hui je me sens prêt pour affronter et évoluer avec ce système de digitalisation commerciale.

WEBOGRAPHIE

www.proxalys.io

www.haskè.sn

www.hominance.com

www.ludosln.net

www.danem.fr

www.hal.archives-ouvertes.fr

www.uptoo.fr

www.groupestarservice.com

www.matthieu-tranvan.fr

www.rungisinternational.com

Annexe 1 : Produits agroalimentaire de proxalys

MES PET TONIC PM PACK 12

3.200 CFA

Ajouter au panier

AGRUMES PET 1L PACK 6

4.200 CFA

Ajouter au panier

ARRAW JABOOT FRAIS 1KG

500 CFA

Ajouter au panier

BIDON HUILE 20L

26.000 CFA

Ajouter au panier

PRESSEA POMME 1L PACK 6

10.000 CFA

Ajouter au panier

RANI ANANAS PACKS 24

6.700 CFA

Ajouter au panier

RANI BANANE PACK BANANE

6.700 CFA

Ajouter au panier

Sac oignon local 25Kg

5.200 CFA

Ajouter au panier

YAOURT JABOOT POT NATURE 500G

550 CFA

Ajouter au panier

YAOURT JABOOT POT VANILLE SUCRE 500G

550 CFA

Ajouter au panier

YAOURT JABOOT SACHET VANILLE 500G

430 CFA

Ajouter au panier

YAOURT JABOOT SACHET VANILLE 750G

650 CFA

Ajouter au panier

Sac Pomme de terre local 25Kg

11.000 CFA

Ajouter au panier

Annexe 2 : Aperçu de la prospection

Annexe 3 : Micro-assurance

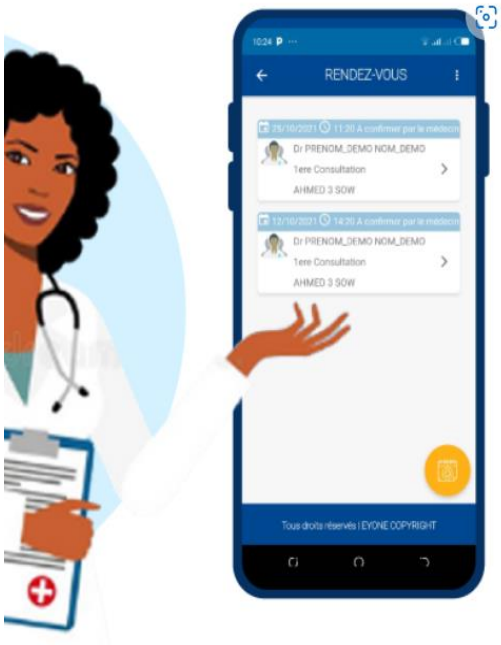


Table des matières

DEDICACE I
REMERCIEMENT : II
RESUME : III
LISTE DES ABREVIATIONS : V
INTRODUCTION : 1
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE ET SON MILIEU/SON SECTEUR D'ACTIVITE : 3
1.1- Présentation descriptive de l'entreprise : 3
1.2- Le secteur d'activité 11
1.2.1- Présentation économique et sectorielle du domaine d'activité : 11
1.2.2- Présentation de la direction concernée par le stage : 15
1.2.3- Présentation de l'évolution de son secteur d'activité : 16
DEUXIEME PARTIE : LES TRAVAUX EFFECTUES ET LES APPORTS DE STAGE 17
2.1- LES OBJECTIFS PROFESSIONNELS DE STAGE ET LES TACHES EFFECTUEES : 17
2.1.1- Les objectifs professionnels du stage : 17
2.1.2-Déroulement des missions 18
2.1.3- Les moyens mis en ouvres : 25
2.1.4- Difficultés rencontrées lors du déroulement du stage : 27
2.2.1- Commentaire sur la répercussion de notre travail : 28
2.2.1- Analyse et bilan du stage 29
CONCLUSION 31
WEBOGRAPHIE VI
Annexe 1 : Produits agroalimentaire de proxalys VII
Annexe 2 : Aperçu de la prospection VIII
Annexe 3 : Micro-assurance VIII