



Agrément/Habilitation

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

DEPARTEMENT : Institut Mercure

SPECIALITE Gestion

MEMOIRE

Présenté par

Julia Laurie ANDALI KANKAGA

Licence Professionnelle Marketing Ventes

Thème

**MISE EN PLACE D'UNE TECHNIQUE DE PROSPECTION
CLIENT : CAS DE KD CONSULTING**

Date de soutenance le 23/09/2021 à Dakar

Président : Dr Malick MANE	Docteur en Sciences Économiques	SUPDECO
Encadreur : M. Mame Salla Dior DIENG	Intervenant en Marketing	SUPDECO
Membre du Jury : M. Guy Théophile NZUDIE	Intervenant en Logistiques	SUPDECO

Année 2020-2021



Agrément/Habilitation

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

DEPARTEMENT : Institut Mercure

SPECIALITE Gestion

MEMOIRE

Présenté par

Julia Laurie ANDALI KANKAGA

Licence Professionnelle Marketing Ventes

Thème

**MISE EN PLACE D'UNE TECHNIQUE DE PROSPECTION
CLIENT : CAS DE KD CONSULTING**

Date de soutenance le 23/09/2021 à Dakar

Président : Malick MANE	Docteur en Sciences Économiques	SUPDECO
Encadreur : M. Mame Salla Dior DIENG	Intervenant en Marketing	SUPDECO
Membre du Jury : M. Guy Théophile NZUDIE	Intervenant en Logistiques	SUPDECO

Année 2020-2021

DÉDICACE

Je dédie ce travail à mes parents qui m'ont toujours soutenu, pour leur patience, leur amour, leur dévotion dans ma réussite scolaire, leur soutien sans faille, ainsi que pour tous les encouragements, les sacrifices qu'ils ont eu à faire et qu'ils continuent de faire pour la réussite de mes études, puis mes frères et sœurs ainsi que toute ma famille.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce rapport de stage ; en l'occurrence :

- ✚ A mon encadreur M. Mame Salla Dior DIENG pour sa disponibilité, son éclairage, sa pertinence et son soutien tout au long de l'élaboration de ce rapport de stage malgré ses occupations
- ✚ Également à mon maitre de stage M. Djibril Diop qui a su me montrer le chemin
- ✚ A M. Thierno Amadou NGOM et M. Chris Gaël MALONGA pour leur soutien et leur assistance pédagogique à l'institut Mercure, pour leur conseil constructif et accompagnement
- ✚ Mes remerciements aux corps professorales du groupe Sup De Co pour l'apport de leurs expérience et compétences durant ses trois (3) années de formation.

RÉSUMÉ

Ce rapport de stage présente brièvement le séjour passé en entreprise. Nous avons eu à travailler en tant que commercial à KD Consulting. Celui-ci a duré deux mois et conclu en outre notre année de licence professionnelle afin de nous faire parvenir au monde de l'entreprise dont les mission et objectifs étaient : la création d'un portefeuille client, la commercialisation du produit.

Ce travail m'a permis de mettre en pratique mes connaissances théoriques acquises durant ces trois années de formation à l'institut Mercure, et à faire la découverte importante sur les métiers du Marketing.

Liste des sigles et abréviations

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques

TIC : Technologies de l'information et de la communication

USAID : Agence Américaine pour le Développement

ITO : Information Technology Outsourcing

PSE : Plan Sénégal Emergent

UIT : Union Internationale des Télécommunications

SARL : Société A Responsabilité Limité

SOMMAIRE

DÉDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
RÉSUMÉ.....	iii
SOMMAIRE	v
INTRODUCTION.....	1
Première Partie : Présentation de KD Consulting et son secteur d'activité.....	2
I. Présentation de l'entreprise	2
Deuxième Partie : Les travaux effectués et les apports du stage.....	11
II. 1. Présentation du produit.....	11
4. Déroulement des missions.....	12
5. Difficultés rencontrées lors du stage	16
6. Présentation et analyse des résultats.....	16
7. Bilan du stage	17
8. Les recommandations.....	18
CONCLUSION	20
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIE	vi
ANNEXES	vii

INTRODUCTION

Dans un monde en constante évolution, les entreprises se veulent d'être de plus en plus équiper par des matériaux performant qui feront gagner non seulement du temps mais aussi de la performance. C'est ainsi que le marché du logiciel de gestion est révolutionné par l'avènement des logiciels de gestion comptable et bien d'autres, tel que Sage et Sarri.

Ces logiciels permettent aux entreprises de faire le suivi de leur comptabilité par eux même et d'avoir un meilleur suivi du paiement des indemnités de salaire.

Allant des technologies de l'information et de la communication (TIC) et du Systèmes d'Information et de Gestion (SIG) le marché du logiciel se voit recevoir un nouvel élan avec l'avènement de l'éditeur français Sage avec une technologie améliorée en 2019 avec une nouvelle version de son produit le Sage 100 Cloud, avec pour plan « Sénégal numérique 2025 ». C'est ainsi que plus de 30 entreprises se sont associées au Sage France afin de devenir revendeur du logiciel Sage 100 Cloud, pour les PME du Sénégal et de précisément de Dakar. C'est ainsi que le marketing fait son entre afin de permettre à ces différentes entreprises d'acquérir des clients car les PME étant habituées à un système de gestion avec Excel.

Les techniques marketing d'acquisition des clients sont nombreuses et diverses, la technique entre particulier et particulier (B to B) a été le centre de notre étude et de notre travail.

Pour l'obtention de ma licence professionnelle en Marketing et développement des ventes, j'ai porté mon choix sur KD Consulting qui est l'un des revendeurs du logiciel Sage 100 Cloud. Pour pouvoir me permettre d'avoir une préparation au métier de commerciale et Community manager, ce qui formera le caractère et développera le potentiel acquis.

Ce choix a été animé par plusieurs raisons tel que le désir de voir et observer le déroulement de manière pratique et suivi les fonctions et tâches assignés aux fonctions du Marketing et ventes. Mais aussi pour pouvoir apprendre sur l'élaboration d'un plan de prospection commerciale dans ce domaine pour mon projet professionnel et personnel.

Nous aurons lors de l'exposition de notre travail à faire la présentation de l'entreprise qui nous a fait l'honneur de nous accueillir qui est KD Consulting et à exposer les résultats qui découlent de ce travail.

A decorative border in a light green color frames the text. It features scrollwork at the top right, bottom left, and bottom right corners, and a vertical scroll-like element on the left side.

Première Partie : Présentation de KD Consulting et son secteur d'activité

Première Partie : Présentation de KD Consulting et son secteur d'activité

I. Présentation de l'entreprise

Créer au cours de l'année 2000 par M. Khassime Diop, l'entreprise KD Consulting est un cabinet de consultance informatique qui a le statut de Société A Responsabilité Limité (SARL) au capital de 1.000.000 de FCFA. KD Consulting fait partir des revendeurs agréer de Sage en collaboration avec Sage France. Il reçoit le logiciel Sage avec la licence afin de le revendre aux PME (Petites et Moyennes Entreprises).

L'achat, la vente, la distribution, l'importation, l'exportation de tous matériels et logiciels informatiques ; L'installation, le paramétrage, la formation au logiciels SAGE ; La formation sont les différentes prestations qu'offre KD Consulting.

1. Présentation économique et sectorielle du domaine d'activité

Le Sénégal est le principal fournisseur de services informatiques et de sous-traitance en Afrique sub-saharienne francophone. Au début des années 2000, Le Sénégal a décidé de miser sur les TIC avec l'ambition de devenir un centre d'excellence des ITO et BPO dans la région Ouest Africaine. Une récente étude de l'USAID fait état d'un taux d'exportation de services TIC de 70 % au Sénégal. La principale destination des exportations sénégalaise sont régionaux mais aussi la France.

L'inclusion du Sénégal dans l'économie numérique est une priorité fixée dans le cadre stratégique nationale de développement, le Plan Sénégal Emergent (PSE). La stratégie Sénégal Numérique 2025 a aussi pour ambition d'accélérer le déploiement des infrastructures informatique, qui a déjà atteint un haut niveau tant en termes de qualité de service que de compétitivité des coûts.

L'OCDE considère que le logiciel est déjà le « secteur le plus important économiquement : le rôle croissant des technologies de l'information et de la communication, et notamment le développement du secteur informatique (informatisation) ; au sein de ce secteur, la part de plus en plus importante prise par le logiciel au détriment du matériel et des services informatiques. Le secteur informatique informel en pleine croissance est principalement composé de jeunes qui n'ont pas un niveau d'instruction suffisamment élevé, ou de jeunes diplômés, tous au chômage. Ils vendent essentiellement du matériel informatique d'occasion importé dans des magasins et autres magasins ouverts dans les principales avenues de la capitale. Ces jeunes

diplômés piratent des logiciels en créant de temps et étant moins coûteux que les logiciels pour lesquels un abonnement paiement est obligatoire par année.

Même si ça ne résout pas tout, cela a le mérite d'augmenter le nombre d'acheteur e-commerce potentiel et encourager les acteurs à se lancer. Ils sont nombreux les sites e-commerce qui ont proliféré dans le monde de l'internet ces dernières années surtout avec la crise sanitaire de 2020 et qui ont pu mettre en place de réelles stratégies afin de s'imposer dans la sphère du commerce électronique. Plus de 10% des internautes au Sénégal font leur achat en ligne un marché qui n'est pas encore saturé donc opportun pour les Marketers et Agences de Communication de la place. On retrouve des plateformes Business To Business (B2B) comme Afrimarket, on retrouve également des sites E-commerce du genre Business To Consumer (B2C).

L'automatisation, l'intelligence et la rapidité sont nécessaires pour les systèmes informatiques qui doivent traiter des millions de requêtes en même temps. Seuls les ordinateurs peuvent relever ce défi. Les développeurs de logiciels conçoivent et développent des logiciels qui apportent de l'intelligence aux réseaux de télécommunications afin qu'ils puissent servir rapidement le plus grand nombre de consommateurs possible. Sans l'apport de logiciels dans le traitement des demandes d'accès au réseau, les utilisateurs ne pourraient pas bénéficier de tous ces services. Aujourd'hui, de nombreuses start-up proposent des solutions applicatives qui apportent une valeur ajoutée au secteur.

Analyse PESTEL

PESTEL est l'acronyme des 6 facteurs d'influence formant un cadre d'analyse de l'environnement externe, permettant à l'entreprise de s'adapter à son environnement.

❖ Politique

L'entreprise KD Consulting dépendant des autorisations de ventes venant de la maison mère de Sage pour la vente du logiciel. Le Sénégal, a pour projet de numérisation du pays dont le but de rentrer proprement dans le mouvement de numérisation mondial. L'environnement politique est favorable à l'implantation des structures qui offrent des prestations dans le domaine du numérique. Le Sénégal est à la traîne des comparateurs en ce qui concerne le dynamisme de la création de nouvelles entreprises. Selon la base de données 2018 de la Banque mondiale sur l'entrepreneuriat, la part des nouvelles entreprises enregistrées pour mille habitants en âge de travailler est de 0,5 au Sénégal, contre plus du double au Kenya (1,1) et en Côte d'Ivoire (1,5). L'augmentation du nombre et de la qualité des nouvelles entreprises peut avoir un impact significatif sur la création d'emplois au fil du temps. Le Sénégal est également à la traîne par

rapport aux pays de comparaison, tels que la Côte d'Ivoire, le Kenya ou le Maroc, en termes de productivité totale des facteurs, comme le souligne le PAP2/PSE.¹² Les principaux obstacles rencontrés par les jeunes entrepreneurs productifs dans les écosystèmes à fort potentiel sont l'accès insuffisant aux marchés, la difficulté dans la distribution et la vente des produits finaux et la lourdeur des réglementations. La faiblesse des capacités est également une contrainte, associée au manque d'accès aux technologies et au faible niveau de capital humain.

❖ Economique

L'économie sénégalaise a bénéficié en 2021, de la reprise de la croissance mondiale, notamment avec le rebond de la demande de ses principaux partenaires commerciaux, indique la Banque mondiale. La croissance réelle du PIB qui s'est significativement accélérée en 2021, est estimée à 6,1 % (3,3 % pour le PIB par habitant), essentiellement tirée par la reprise de la consommation privée et de l'investissement. L'amélioration de l'économie nationale permet donc à toute entreprise de pouvoir améliorer son état financier.

Les membres du Ministère de l'Economie, y compris l'unité de développement du secteur privé, sont très favorables à cet exercice car il permet de rationaliser des ressources fiscales limitées ainsi que de repérer et d'éliminer les chevauchements de fonctions et d'activités entre les différentes agences gouvernementales. En fin de compte, un PER des politiques et programmes d'appui aux entreprises devrait être un processus continu qui aide les décideurs politiques à comprendre l'impact des dépenses et à améliorer les politiques et programmes au fil du temps, soutenu par un processus transparent de «suivi diagnostique ». Les nouveaux programmes bénéficieront d'expériences structurées qui font l'objet d'un suivi sous forme de diagnostics, à savoir pour apprendre ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas, et pour augmenter constamment l'impact des programmes en fonction des nouveaux apprentissages.

❖ Sociologique

La situation sociale du Sénégal favorise l'implantation des entreprises dans le domaine du numérique car la population est jeune et est favorable à l'établissement et la création des nouvelles entreprises. Le fait que l'entreprise actuelle cherche à se moderniser et à apporter un nouveau souffle qui les propulsera.

❖ Technologique

L'automatisation, le big data et l'évolution des canaux de communication ne sont que quelques éléments qui modifient la manière d'appréhender un marché. L'impact que ces outils ont sur le comportement du consommateur leur permettent de mettre ou d'offrir des opportunités aux entreprises de satisfaire des besoins créés. Ils ont alors plus d'opportunités pour pouvoir gagner le marché.

Pour mesurer le fossé technologique, les technologies sont combinées en un indice pour les marges extensives et intensives, résumant la sophistication technologique pour chaque fonction commerciale.¹⁴ L'indice varie entre 1 et 5, où 1 représente le niveau de technologie le plus basique et 5 reflète le plus sophistiqué. Avec l'aide d'experts de chaque secteur, un classement a été attribué aux technologies de chaque fonction de l'entreprise selon leur degré de sophistication et la complémentarité ou la substituabilité au sein des fonctions de l'entreprise.¹⁵ La figure 3.3 montre l'indice technologique moyen au niveau de l'entreprise pour chaque FGE. Les résultats soulignent les différences importantes entre les marges extensives et intensives et entre les FGE. Bien que certaines entreprises adoptent des technologies plus sophistiquées pour un FGE spécifique (par exemple les méthodes de paiement), ce ne sont pas les technologies les plus utilisées ; et les écarts sont importants, en particulier dans les entreprises formelles. L'écart entre les marges extensives et intensives varie également d'une FGE à l'autre.

❖ Environnement

Les lois favorisant le développement durable et le respect de l'écologie ont un impact plus ou moins prononcé sur l'activité de l'entreprise. Le traitement des déchets peut par exemple être loin d'être quelque chose d'anodin pour une entreprise produisant beaucoup de déchets industriels. Or le domaine d'application des logiciels est non polluant et respecte les lois environnementales. Les mesures de secours, de restructuration et de relance plus productive requises en réponse à la pandémie de Covid offrent l'occasion de "reconstruire sur de meilleures bases", l'adoption des technologies numériques étant encore plus importante qu'auparavant. La crise du Covid a inversé le programme de transformation économique, qui était axé sur la création de meilleurs emplois pour un plus grand nombre de personnes.

❖ Légal

Le droit du travail, le droit commercial et les normes de sécurité sont tout autant d'éléments qui définissent d'emblée l'activité d'une entreprise et son développement. Ces lois, comme le droit de la concurrence (appelé « antitrust » chez les Anglo-saxons), régissent le fonctionnement du marché en spécifiant quelles pratiques sont légales ou illégales. Alors la loi rassure et encadre

les activités ce qui donne à l'entreprise d'effectuer une concurrence saine avec ceux qui sont dans le marché.

3. Présentation de l'évolution du secteur d'activité

La société KD Consulting évolue dans le domaine du commerce de logiciel qui est un domaine assez développer au Sénégal. En vue du plan pour 2025

Avec plus de 300 sociétés informatiques recensées au Sénégal, au niveau du secteur privé, sur un échantillon de 275 entreprises et organisations implantées au Sénégal, 270 d'entre elles seraient informatisées soit 98%. Ce qui témoigne de l'informatisation rapide des entreprises sénégalaises.

En forte progression avec des taux d'accroissement annuel compris entre 15% et 20%, le marché sénégalais de l'informatique est estimé à quelques dizaines de milliards de FCFA, selon une note de la Mission économique française. Si l'on en croît les chiffres de ladite Mission, le parc sénégalais s'élevait ainsi en 2005 à plus de 240 000 PC soit une croissance de 10% par rapport à l'année 2004. Si l'on considère que le ratio du nombre d'ordinateurs en 2005, selon des statistiques disponibles auprès de l'UIT (Union Internationale des Télécommunications).

2. En quoi la mise en place d'une technique de prospection client est-elle importante ?

La prospection commerciale comporte un enjeu vital pour une entreprise. C'est effectivement grâce à cette démarche qu'elle peut soutenir sa croissance. Elle consiste à alimenter la visibilité ou la présence commercial pour permettre ensuite le développement du chiffre d'affaires.

La prospection est aussi utile que les politiques de fidélisation client. Elle aide l'entreprise à faire face à l'érosion naturelle de son portefeuille clients. En effet, chaque année, celle-ci perd en moyenne 10% de ses clients, pour des raisons dites naturelles. Une cessation d'activité, une fusion ou une délocalisation, le changement de direction sont autant de situations qui se trouvent à l'origine d'une fin de collaboration avec un client. Prospecter régulièrement permet donc de consolider la croissance de l'entreprise, en dépit de ces pertes.

La prospection constitue par ailleurs un moyen d'entretenir la relation commerciale avec les clients existants. Elle consiste alors à leur proposer régulièrement des offres qui pourront répondre à des besoins naissants. Un moyen également d'éviter qu'ils se tournent vers la concurrence.

Mais qu'il s'agisse de conquérir de nouveaux clients ou d'augmenter la valeur de la clientèle existante, la prospection commerciale PME est une démarche indispensable pour promouvoir

ses offres et se faire connaître sur le marché. Ce qui est crucial pour toute entreprise dont la croissance dépend du chiffre d'affaires. Et face à tous ces enjeux, il faut dire que la prospection est une tâche qui mérite toute une attention. Générer du business, diversifier les clients, la prospection commerciale répond à d'autres objectifs dont le principal est la fidélisation. Pour une entreprise, fidéliser un client offre plusieurs avantages :

- Rentabiliser le coût d'acquisition du client ;
- S'assurer de nouvelles ventes futures ;
- Construire une relation personnelle avec le client.

Sans prospection, aucune campagne de fidélisation ne peut être lancée. C'est grâce à l'arrivée de nouveaux leads que l'entreprise peut développer un programme de fidélisation.

Tout comme la fidélisation, la prospection commerciale dépend de différents leviers. Comment recruter rapidement de nouveaux prospects ? En se démarquant de la concurrence, en faisant parler de la marque, en proposant un produit, un service ou un contenu différenciant.

Le service commercial dispose de nombreux outils de prospection commerciale :

- Téléphone ;
- Mail ;
- Publicité ;
- etc.

Le fichier de prospection permet d'utiliser l'outil de prospection le plus adapté à un profil de prospects. Grâce à ces différentes techniques, la prospection commerciale permet de se démarquer de la concurrence et d'émerger parmi une multitude d'offres et de services.

En se démarquant de la concurrence, l'entreprise augmente automatiquement sa notoriété. Plus une marque est connue, plus on parle d'elle et plus elle est visible par le prospect. Les entreprises usent de différentes techniques de prospection qui ont une influence sur l'image de marque. Avant de conclure une vente, l'entreprise rassure le prospect en lui fournissant des informations sur le prix ou des informations techniques sur son produit. Cette démarche est nécessaire pour que le prospect se transforme en client. Les prospects sont très attentifs au relationnel. C'est pour cela que la prospection commerciale doit véhiculer un message pertinent et en adéquation avec l'identité de la marque ou de l'entreprise.

5. Analyse de la concurrence

Au Sénégal, les résultats obtenus montrent que l'environnement économique est loin d'être concurrentiel. En effet, le facteur de marge de l'ensemble de l'économie sénégalaise se situe au-dessus du seuil de la concurrence pure et parfaite et loin devant les valeurs issues des travaux réalisés dans les pays industrialisés. Le markup brut estimé au Sénégal est de l'ordre de 3,2 alors qu'en France³, il est de 1,26, en Allemagne de 1,3 et en Italie 1,27.

Le rapport présente nous montre qu'il n'y a pas de concurrence car la majorité des entreprises sont dans l'informel et ne compte pas régulariser leurs situations car elles n'ont pas assez de moyen.

Le marché du logiciel et ordinateur est très prisé au Sénégal, comme nous avons pu le voir. Nombreux sont les entreprises qui sont rentrées sur le marché comme étant des revendeurs dans le but de satisfaire la demande forte des sociétés et entreprises du pays.

La concurrence au sein du marché des logiciels Sage est intense dans la zone de Dakar. L'entreprise Sage a fait appel à une dizaine d'entreprises afin de gagner le marché du logiciel de gestion au Sénégal. L'entreprise KD Consulting fait partie de ces revendeurs et est confrontée à cette concurrence rude au niveau de Dakar, ce qui ne lui permet pas un épanouissement complet au sein du marché.

La quête de nouveau contrat est alors un challenge afin de maintenir un chiffre d'affaires positif.

6. Analyse des forces et faiblesses de KD Consulting

Les forces de KD Consulting

La place occupée par KD Consulting sur le marché du logiciel Sage lui confère une stabilité et une assurance pour les années suivantes.

La qualité du service offert lui permet de fidéliser sa clientèle mais aussi de faire parler de lui par ses clients actuels pour des recommandations.

Mais il est constaté que sa promptitude dans les mises à jour et l'accès rapides aux nouvelles versions du logiciel est une qualité et capacité dont ne font pas preuve ses concurrents ce qui lui confère une marge sur le marché.

L'expertise acquise par l'analyse du marché donne une marge par rapport au besoin du marché et à l'attente du consommateur. Elle a acquis ce qui lui sera nécessaire pour ce faire une place sur le marché et mettre en application une stratégie de prix de pénétration par rapport à ses concurrents sur le marché des logiciels.

Les faiblesses de KD Consulting

Malgré le fait qu'il occupe une place de choix sur le marché du logiciel, KD Consulting présente néanmoins des faiblesses qui sont des fois un frein à son épanouissement.

Le manque de choix varier dans les versions du logiciel Sage est souvent un frein pour KD Consulting, car nombreuses sont des entreprises dont des Petites et Moyennes Entreprise (PME) qui utilisent des copies de ce logiciel.

Le manque d'un certain nombre de service au sein de la structure freine également KD Consulting. Pour un bon fonctionnement de la structure il est avantageux de pouvoir maintenir un chiffre d'affaires conséquent ainsi que pour une meilleur organisation et gestion des activité et besoin de la structure.

Les opportunités

La numérisation des entreprises constitue un atout pour KD Consulting, car les entreprises cherchent à numériser leurs données et travailler sur des outils performants.

L'utilisation de la plate-forme Excel afin d'enregistrer et de faire des opérations comptables, ou encore de gérer les stocks et les fournisseurs via cette plate-force se voit être remplacer par des logiciels de gestion tel que le logiciel Sage.

Et il gagnerait plus à s'allié aux grandes entreprises qui sont entrain de fleurir et ne recherche que quelqu'un pour les accompagné. Dans le but de faire croître leur chiffre d'affaires et de se faire connaître par les grandes entreprises car une recommandation.

L'ouverture à d'autres activité lier au domaine d'application actuel, qui est de plus en plus recommander permettra à la structure de bien s'insérer dans le marché, c'est à, dire de gagner une bonne part de marché sur c'est domaine.

Les menaces













La croissance et l'épanouissement de certaines sociétés tel que SenInfor, ...qui sont également des revendeurs du logiciel de gestion Sage, et qui ravagent le marché et sont leur concurrent direct pourrait freiner les activités de l'entreprise.

La concurrence est très forte sur le marché et ne permet pas aux PME ou Cabinet tel que KD Consulting de pouvoir gagner une part de marché conséquente.

La disponibilité de d'autres logiciels de gestion tel que le SAARI qui sont sur le marché depuis et qui avaient le monopole du marché, rendent difficile l'insertion des autres logiciels sur le marché étant donné les prix élevés et la disponibilité des versions craqués des logiciels qui permettent ne certaine autonomie des PME malgré leurs limites.

Mais aussi certaines de leurs faiblesses comme nous avons pu le voir pourraient constituer une menace pour sa croissance.

Tableau SWOT

Forces <ul style="list-style-type: none">  Troisième sur le marché  Force de vente  Stabilité  Une proximité avec les clients 	Faiblesses <ul style="list-style-type: none">  Manque de personnel  Une limitation dans les techniques de prospections de client
Opportunités <ul style="list-style-type: none">  Un large choix dans les nouvelles PME  Une avance sur la version face aux concurrents  Une ouverture conséquente des PME aux nouvelles technologies 	Menaces <ul style="list-style-type: none">  Les nouveaux concurrents sur le marché  La mauvaise gestion du pôle commercial  Evolution rapide du marché

Source : Auteur

Commentaire :

- Forces : les forces de l'entreprise consistent à avoir une bonne place sur le marché du logiciel, ce qui lui est accordé par la notoriété de la marque de produits vendus qui connaît un impact mondial. La stabilité de la boîte favorisée par le nombre d'employés et le sens d'appartenance qui y règne ainsi que la proximité avec les clients.
- Faiblesses : en ce qui concerne le manque de personnel, la non-amélioration des techniques de travail ces dernières constituent un frein à l'amélioration et au développement de l'entreprise.
- Opportunité : les opportunités sont diverses et nombreuses pouvons améliorer le statut de l'entreprise tel que le large choix varié des prospects, l'exclusivité du produit.
- Menace : les menaces sont des limites possibles pour l'entreprise tel que les nouveaux entrants et l'évolution rapide du marché.

Deuxième Partie : Les travaux effectués et les apports du stage

Deuxième Partie : Les travaux effectués et les apports du stage

II. 1. Présentation du produit

Depuis décembre 2020, les commerçants, artisans et indépendants peuvent réaliser un diagnostic numérique gratuit, guidé par 3 objectifs :

- Évaluer leur maturité numérique ;
- Identifier les opportunités offertes par le digital ;
- Elaborer un plan d'action personnalisé pour entamer leur transformation numérique.

Menés par les Chambres de commerce et d'industrie et les Chambres de métiers et de l'artisanat, sous la houlette de France Num, ces diagnostics peuvent être réalisés en présentiel ou à distance. Doté d'une enveloppe de 3 millions d'euros¹, ce dispositif est ouvert à toutes les TPE et PME inscrites au sein d'une CCI ou d'une CMA et devrait permettre de réaliser 10 000 diagnostics individuels. En plus d'organiser des journées de sensibilisation pour découvrir certaines solutions numériques répondant aux principaux enjeux de numérisation des entreprises, France Num propose aux TPE et PME un « accompagnement-action ». Organisé par des opérateurs sélectionnés au cours de différents appels à projets, cet accompagnement s'articule autour de 4 axes :

- Identifier vos difficultés opérationnelles ;
- Tester des outils numériques répondant à vos problématiques ;
- Vous former pendant environ 10 heures à l'usage de ces solutions numériques ;
- Bénéficier d'un soutien et de conseils pour le déploiement des usages et outils retenus.

SAGE est leader sur le marché des solutions intégrées de gestion comptabilité, gestion commerciale, paie et paiement en ligne. Créer en 1981 au Royaume-Unis Sage compte plus de 2.5 millions de clients à travers le monde et est le numéro un mondial des logiciels de gestions pour les PME. Le groupe a connu une forte croissance. Il regroupe aujourd'hui une communauté de 100 000 experts comptables dans le monde (écosystème international).

SAGE offre plusieurs gammes de produits qui peuvent aider à tenir la comptabilité avec sage 100 comptabilité, à gérer les produits et factures avec sage 100 gestion commerciale, à maîtriser la paie des salariés avec sage paie et bien d'autres.

- ❖ SAGE GESCTION COMMERCIALE : permet de faire des documents commerciaux (devis, bon de commande, bon de livraison...). C'est un système pratique de gestion de stock
- ❖ SAGE PAIE : C'est un logiciel qui permet d'établir des états de paie mais aussi de faire de faire facilement les bulletins de salaire.
- ❖ SAGE SAISIE DE CAISSE DECENTRALISE : ce logiciel permet d'établir des factures ou petit ticket pour les vendeurs et caissiers. Il est plus utilisé pour les ventes au comptoir.
- ❖ SAGE COMPTABILITE : permet de tenir comptabilité de façon régulière, simple et facile à manipuler.

Les versions du logiciel SAGE vari selon la taille de l'entreprise donc des besoins quelle présente. Nous avons alors le SAGE 100 pour les PME en générale et le SAGE X3 pour de grande entreprises telque Nestlé, Auchan, Patisen et bien d'autres pour ne siter que ceux-là. La version X3 permet le contrôle de toute l'entreprise, des approvisionnements jusqu'aux ventes en passant par la finance, pilotage et optimisation la performance des activités par les trois axes suivants :

- La gestion de la production en accélérant efficacement la commercialisation des produits en gérant tout le processus de fabrication au sein d'un système complet.
- La gestion de la chaine d'approvisionnement en assurant une efficacité optimale grâce au suivi des stocks à temps réel
- La gestion financière pour contrôler les résultats avec précision et en bénéficiant d'une visibilité à temps réel.

3. Les objectifs professionnels et les taches effectuer

Tout au long de cette période de stage à KD Consulting, j'ai eu l'opportunité de découvrir les réalités du métier de Commercial dans toutes ses facettes et avec tout qui l'environne. Nous aurons à monter dans les détaille les différentes tâches que nous avons eu à effectuer.

Dès le début du stage nous avons eu tout d'abords à nous atteler à connaitre le logiciel Sage et ses différentes fonctionnalités. Ce qui revenait à connaitre le logiciel dans toutes ses fonctions mais aussi de savoir vers quel type d'entreprise notre produit est dédié.

Nous avons suivi ce stage en suivant des objectifs :

- Comme premier, la connaissance et la soumission au type de fonctionnement de l'entreprises, ses horaires de travail, les règles à respecter, le style de management imposé. Car ce stage est un moyen de mettre en application toutes les connaissances que nous avons pu obtenir lors de nos trois années de licence en marketing et développement des ventes.
- Secondement, entrer dans l'apprentissage de la gestion et de la mise en place d'une stratégie visant à faire croître le portefeuille client. Mais aussi de conseiller les clients face aux choix des nouvelles versions du logiciel.
- En fin, la fidélisation des clients en répondant aux préoccupations, le suivi après achat et bien plus encore.

4. Déroulement des missions

Déroulement des missions

Lors de cette expérience professionnel notre première mission a été de créer une base de données des entreprises bénéficiant du logiciel au seins de leur structure afin de ne contacter

que celle qui n'avait pas encore manifester le besoin d'en avoir ou celles qui voulaient aller à une autre version dans le but de les proposer nos services.

Ce stage nous a permis de découvrir le métier de commercial au sein d'un cabinet de consultance informatique ce qui n'est pas donné à tout le monde. Nous avons eu à apprendre à gérer les clients mais aussi à mettre en application des techniques de marketing apprises lors de notre parcours.

La mise en place d'une liste d'entreprises à appeler se faisait le lundi et le vendredi de tel sorte de laisser les jours tel que le mardi, le mercredi et le jeudi au contact des entreprises. Ces jours en été choisi stratégiquement car le lundi en entreprise des réunions de lancement de nouveau projets et autres puis le vendredi il y a des réunions de bilan afin de faire le point sur les résultats obtenus tout au long de la semaine.

Recensement des clients

Tout en travaillant sur l'apprentissage et la maitrises du logiciel Sage, la mise en place d'un carnet clientèle qui nous permettra de pouvoir contacter ces derniers dans le but de faire d'eux des clients. Cela passe par une mise à niveau des anciens carnets d'adresse des entreprises, la recherche de nouvelles entreprises sur des plate-forme tel que Go Afrique on line, la Page Jaune et bien d'autres pour pouvoir avoir un recensement par catégories. Cette étape a été effectué sur une période d'un mois, durant lequel il eut deux semaines d'apprentissage et deux semaines de pratique avec contacte des entreprises.

- **Le phoning**

Le téléphone représente un autre levier pour optimiser une prospection commerciale PME. Son point fort réside d'abord dans sa rapidité. Elle permet ainsi de saisir les opportunités de vente à temps. De même, grâce à cette technique, il est possible d'atteindre plusieurs prospects en un temps réduit. Elle contribue alors à démultiplier les gains de l'entreprise et rationaliser les coûts à la fois.

Le téléphone donne par ailleurs la possibilité de réaliser un contact direct avec le prospect. Il facilite donc les échanges avec celui-ci et favorise la compréhension des deux côtés. Cet échange direct permet de mieux présenter l'offre au prospect. Il aura directement les réponses à ses questions et ses doutes. De plus, il sera plus facile de comprendre sa position, à travers ses propos et ses réactions. À cet égard, la prospection téléphonique permet de mieux informer et de mieux convaincre le prospect avec des arguments percutants. Elle augmente donc les chances de conquérir des clients.

Nous suivions alors une stratégie de phoning sibler selon les jours et heures de la journée dans le but de faire venir une clientèle nouvelle vers le produit.

- **Le blogging**

Il va sans dire que pour acquérir un client, l'entreprise se doit d'être présente sur les canaux qu'il emprunte pour acheter. Mais à l'heure actuelle, le client réalise une bonne partie de son parcours d'achat à travers les canaux online. Les chiffres montrent d'ailleurs que 72% des clients vont sur Google pendant la phase de découverte de leur besoin. 70% y retournent au moins 2 ou 3 fois pendant la phase de considération, pour en savoir davantage sur des offres spécifiques avancées par les prestataires identifiés auparavant. Utiliser des techniques telles que le blogging augmente donc les chances de gagner des parts de marché car nous sommes dans l'air du numérique et plus de 90% des entreprises cherches à obtenir des partenaires fiables qui suivent les tendances.

La prospection digitale constitue un moyen à travers lequel une PME peut gagner en agilité. Elle est alors en mesure de se positionner sur les canaux de prédilection de ses cibles, d'élaborer une stratégie adaptée à leurs comportements d'achat, d'aligner ses pratiques à celles de ses prospects, suivant leur parcours d'achat. Dans ce sens, cette méthode présente de nombreuses opportunités pour les PME. Elle leur donne accès à un marché immense, bien que leurs ressources soient limitées. La prospection digitale permet ainsi de maximiser la rentabilité d'une campagne de prospection commerciale PME.

A l'ère du digital, les entreprises ne peuvent plus faire l'impasse sur la stratégie marketing des réseaux sociaux. Diffusion de contenus, promotion des nouveaux produits / services, le social média engage, fédère et rend viral les actions de communication de l'entreprise. Le web, devenu social, permet de créer une nouvelle relation client, plus valorisante et plus intime. Les collaborateurs d'entreprises deviennent des influenceurs, et permettent de promouvoir la marque, de la faire briller. Les barrières entreprises et consommateurs tombent, laissant place au partage des expériences. Avides du web, des nouvelles formes de consommation, grâce à internet, les clients comparent, partagent, recommandent un produit / service et cela modifie les stratégies marketing, de communication et commerciale.

- **L'emailing**

Globalement, une personne reçoit près de 150 e-mails par jour mais n'en consulte que la moitié. Malgré cela, on se met rarement à la place de l'émetteur : imaginez avoir passé du temps à rédiger un e-mail qui ne sera jamais ouvert. C'est pourquoi il est essentiel de savoir écrire un e-mail qui convertit. En tant que commercial, la rédaction d'un e-mail de prospection n'a probablement plus de secret pour vous. Néanmoins, il est plus difficile d'écrire un e-mail qui sera réellement lu. Fort heureusement, cette compétence est facile à obtenir. Il faut simplement trouver les bons mots et soigner sa mise en page. Alors nous avant eut à mettre ne place des

mails qui nous permettaient de pouvoir rentrer en contact avec les différents prospects et ce dernier nous aidait à mettre à disposition nos plaquettes déroulant les différentes offres que nous proposons selon la taille des entreprises.

Les Devis

Les devis s'effectuent au niveau du logiciel Sage 100 Cloud. En entrant dans le logiciel, on va dans traitement puis dans document en vente qui nous montre plusieurs catégories puis on va sur devis pour commencer à le saisir. Pour la saisie on aura des informations à remplir à l'entête comme la nature du client (client direct ou client via poste), la date de vente, la date de livraison, et la référence ou on écrit le nom et le numéro du client. Ensuite pour la 2ème partie mettre la référence du produit (exemple : RA0001), désigner le produit, le prix, la quantité puis valider. Voir annexe 2 Ce document permet de protéger les intérêts de chacun en cas de litige (non-paiement, retard de paiement ou d'erreur) autrement dit le devis sert à sécuriser la relation commerciale avec le client : lorsque ce dernier a donné son accord pour l'exécution d'une prestation. Enfin, en plus de sécuriser, c'est également un outil qui vous apporte de la crédibilité et de l'assurance auprès de la clientèle. Si vous ne fournissez pas une proposition écrite détaillée de votre offre, le taux de concrétisation sera plus faible. En conclusion faire un devis constitue donc un travail important pour le processus de vente : il doit être clair, précis, suffisamment détaillé et comporter toutes les informations obligatoires pour être valable.

Les moyens mis en œuvre ou démarrage pendant le stage

Lors du démarrage du stage à KD Consulting, la convention de stage m'a été remise par mon maître de stage qui indiquait la durée du stage de trois mois ainsi que les horaires de travail et le montant de commission. Les anciens carnets d'adresses d'entreprises à contacter m'ont été remis ainsi que les différents horaires de travail. Le logiciel Sage 100 a été installé sur mon ordinateur portable étant donné que j'avais décidé de travailler sur ce dernier.

Un bureau m'a été attribué composé d'une table et d'une chaise juste avec l'un des techniciens de l'entreprise. Pour passer des appels le fixe du bureau a été mis à ma disposition. Lors des rendez-vous j'étais accompagné par mon encadreur qui m'expliquait comment procéder.

Lors des contacts avec les clients par mails car l'emailing est l'une des techniques de prospection utilisées durant notre stage, cette signature nous a été donnée par notre maître de stage.

Cordialement



JULIA ANDALI
COMMERCIAL
TEL 338424505
PORT 776912855

5. Difficultés rencontrées lors du stage

En effet lors de cette expérience professionnelle, le travail était assez compliqué car habituer au milieu académique pendant un grand nombre d'années sans avoir eu auparavant une telle expérience. Nous avons été plongées directement dans le travail avec aucun modèle vers qui nous tourner afin de savoir comment décoller.

L'heure de descente causait un véritable problème étant donné que nous étions en alternance école-entreprise. Les heures données par les professeurs dérangeaient et irritaient énormément le directeur et mon encadreur.

La liberté de pouvoir travailler n'a pas été énoncée dès le début car pour toute action l'autorisation devait venir du directeur directement. Tout un chacun au sein du cabinet vérifiait mon travail mais pas de façon régulière.

Globalement ce stage ne nous a pas permis de pouvoir explorer la totalité de nous acquis sur le terrain car toutes les journées se ressemblaient, et les seules uniques occasions de rencontrer des clients étaient d'obtenir des rendez-vous mais jamais de les prospecter en présentiel. Toutes les informations n'étaient pas mises en ma disposition, car n'étant que stagiaire je n'avais pas un accès direct au commercial Dashboard (là où toutes les informations de vente étaient enregistrées) donc pour effectuer les bons de livraison nous devons attendre que l'on nous envoie par mail les informations nécessaires.

6. Présentation et analyse des résultats

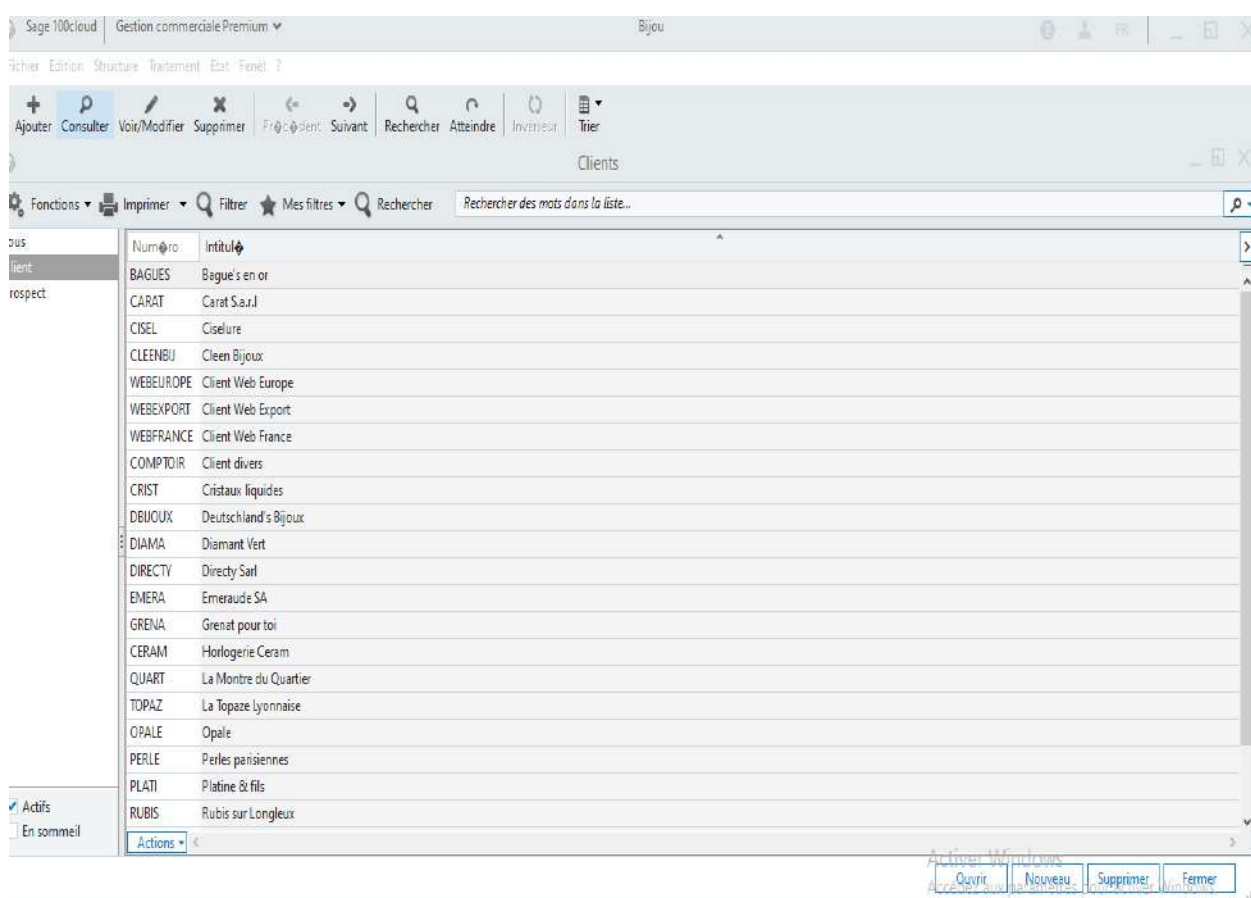
Dans cette partie nous allons présenter l'analyse et le résumé des missions qui nous ont été confiées durant cette période de stage.

Le travail qui nous a été donné s'attela à enregistrer les entreprises sur la plateforme Sage 100 commercial en indiquant le nom, le secteur d'activité, mais aussi de faire des factures et des devis. La prospection téléphonique pour enrichir le portefeuille clientèle et faire connaître la structure ainsi que ses activités pour permettre une acquisition de nouveaux clients et la signature de nouveau contrat de prestation.

Un rapport de prospection était fait chaque semaine afin de suivre l'évolution des missions. Après analyse des données récolter lors de ce stage nous constatons une augmentation considérable du carnet d'adresse qui a permis d'avoir de nouveaux clients.

Une ouverture sur le marché B2C avec certains particuliers désireux de se faire équiper pour un élargissement des activités proposer. Visant à rentrer sur le marché du E-Commerce pour pouvoir obtenir une meilleure gestion de la comptabilité sans pour autant devoir recruter du personnel ou faire appel à un cabinet pour gérer cela.

Rapprochement avec la comptabilité



7. Bilan du stage

Ce stage a été très enrichissant pour nous car il nous a permis de pouvoir vivre une expérience professionnelle hors du commun en étant l'unique agent commercial et membre du pôle marketing du cabinet, ce qui nous a permis de développer notre sens de responsabilité et d'engagement. Il nous a permis non seulement de découvrir la vie en entreprise, mais aussi de mettre à l'épreuve les connaissances théoriques acquises au cours de notre formation à l'Institut Mercure membre du Groupe SUP DE CO, dans le domaine de Finance Comptabilité. C'est un

contact positif et très enrichissant que nous avons eu avec le monde du travail. Nous avons intégré une équipe en gagnant leur confiance. Nous avons compris qu'une entreprise est un groupe de personnes différentes qui travaillent ensemble avec tous les avantages et inconvénients que cela implique.

La découverte du monde du travail, ses avantages qui permettent à tout débitant de se responsabiliser ainsi que ses inconvénients qui réveil en chacun un esprit entrepreneur pour pouvoir devenir indépendant financièrement, et surtout de pouvoir faire sortir toutes les capacités que nous avons, afin d'apporté une contribution sur le marché.

De pouvoir agir sur le marché, ce qui m'a permis de pouvoir améliorer mon projet personnel de création de startup.

Il nous a permis de mettre en pratique quelque notion de marketing relationnel au sein même de la structure d'accueil mais aussi de communication avec les clients (entreprises).

De plus, il nous a e mener à vivre les réalités du monde professionnel, ce qui enrichira et apportera u plus à mon CV. En dehors de tout cela, le fait de créer des relations entre collègue a permis d'harmoniser le travail.

8. Les recommandations

Tout au long de notre stage, nous avons eu à faire le constat qu'il n'y a pas assez de personnel au sein de l'entreprise ce qui fait en sorte que tous les employés jouent le rôle de commerciale hormis leurs tâches et responsabilités respectives.

L'aspect polyvalence est surexploiter, un sentiment d'appartenance n'a pas été développer ce qui pousse les employés à une activité parallèle à leur emploi au sein de la structure.

Ce qui fessait que lors de la prise de rendez-vous avec des clients, la disponibilité de chacun était un véritable problème, à cause d'une surcharge de travail et un état de démotivation pour l'acquisition de nouveau client par une prise de rendez-vous.

Le manque d'un service marketing et d'autres service ne facilite pas les tache car lors de l'élaboration d'un plan d'action se sont les mêmes personnes déjà débordé qui s'y prennent. Ce qui se traduisait par un manque de visibilité sur le marché.

Le manque de prise de risque et d'initiative, freine l'évolution de la structure et l'acquisition de nouvelles part du marché.

Ce qui nous conduit à faire les recommandations suivantes :

- Augmenter le personnel
- Augmenter la visibilité de l'entreprise
- Créer un service marketing et communication

- Organiser des formations du personnel tel que les agents commerciaux
- Elargir les propositions de produits (ne pas se focaliser sur une version du logiciel)
- L'entreprise devrait améliorer son réseau de connexion, ce qui optimisera son temps de traitement des informations interconnectées.
- L'entreprise devrait être plus agressif pour être plus visible sur le marché afin de gagner plus de part de sur le marché.

CONCLUSION

En fin, arriver au terme de notre travail qui clôture ces trois années de formations soutenues par un stage qui nous a permis de mettre en application, toutes nos connaissances acquises en marketing et développement des ventes au sein de cette prestigieuse école dans le but de recevoir notre prestigieux diplôme temps voulu.

Ce stage a été pour nous très enrichissant, car il nous a permis de découvrir le monde de l'entreprise que nous ne connaissions pas, de mettre en pratique certaines connaissances sur le marketing relationnel, de mettre en pratique des techniques de ventes afin d'augmenter le chiffre d'affaires, et de découvrir le métier de commercial ou agent commercial d'une entreprise ou d'un cabinet tel que KD Consulting. Nous n'avons pas eu l'occasion d'expérimenter le lancement d'un produit dans toutes ses épates.

L'entreprise KD Consulting qui nous a accueilli pendant ce stage qui est un cabinet de consultance informatique qui fait dans la vente de logiciel de gestion principalement Sage, fait face à plusieurs concurrents, et nous nous sentons privilégier d'avoir pu contribuer à une amélioration de son portefeuille client durant cette expérience.

Au niveau professionnel, cette expérience en entreprise m'a permis d'avoir un point de vue global du fonctionnement des services ainsi que les liens qui attachent le service entre eux. J'ai aussi pu acquérir des qualités professionnelles indispensables à savoir l'organisation, le dynamisme, le sens des relations humaines et la faculté d'adaptation en milieu professionnel. En somme ce stage a été très enrichissant pour moi, car il a été un renforcement de notre formation théorique. Il nous a fourni les rudiments utiles pour exercer avec plus de sérénité les missions comptables, et j'ai compris qu'elles étaient bien adaptées à mon profil d'où la confirmation de mon choix de carrière.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIE

- Les archives de Supdeco Dakar (les anciens rapports de stage)
- Programme de SAGE

Références Webographie

- International Trade Center : www.intracen.org
- Wikipédia : www.wikipedia.org
- <https://www.socialnetlink.org/2022/03/26/pape-amadou-kane-diop-de-ideal-market-un-serialentrepreneur-au-service-du-e-commerce/>
- <https://blog.senmarketing.net/ecommerce-en-afrique-le-senegal-dans-une-belle-dynamique>
- <https://www.leblogdudirigeant.com/analyse-pestel/>
- <https://www.ladissertation.com/Sciences-Economiques-et-Sociales/Sciences-%C3%89conomiques/Sage-100-gestion-commerciale-69493.html>

ANNEXES

ANNEXE 1 : Page de connexion

ANNEXE 2 : Page d'accueil

ANNEXE 3 : Signature électronique

ANNEXE 4 : Devis de commande

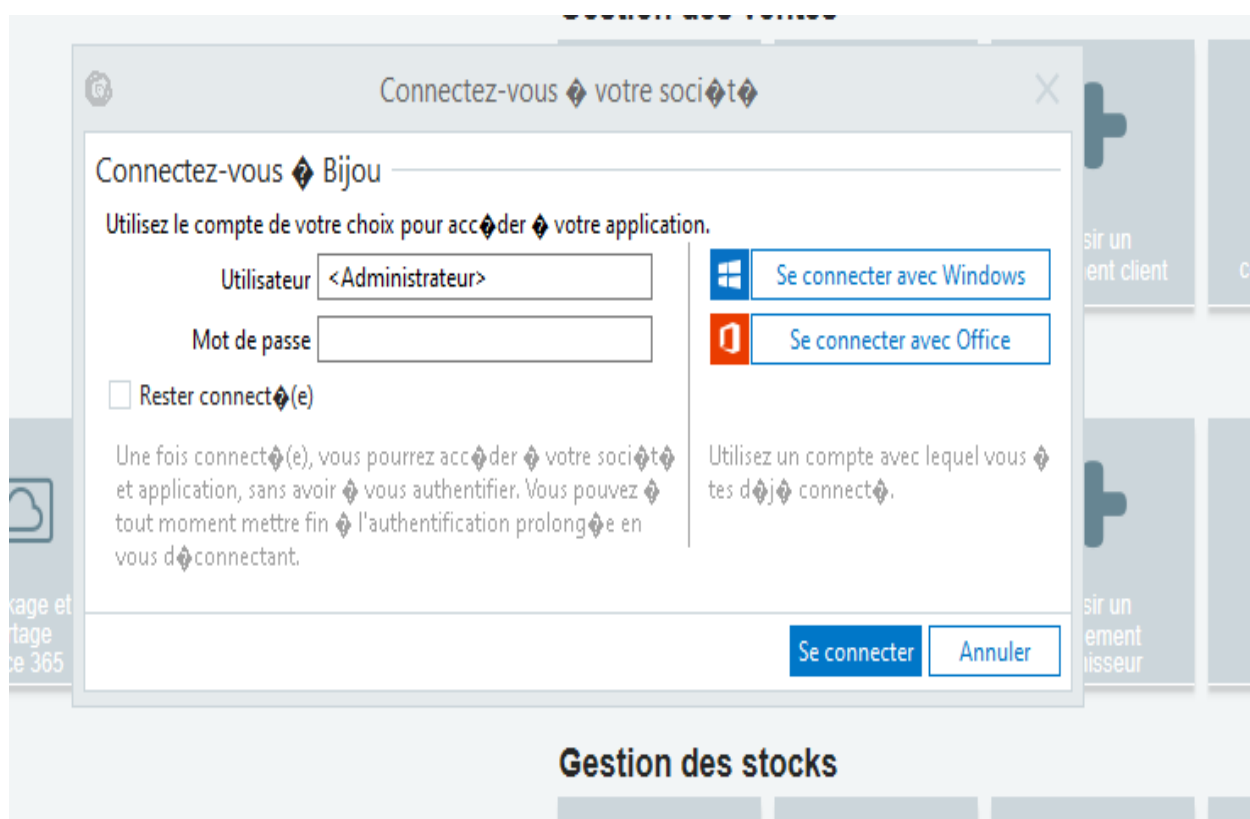
ANNEXE 5 : Rapport de prospection des clients

ANNEXE 6 : Liste des clients et leur enregistrement

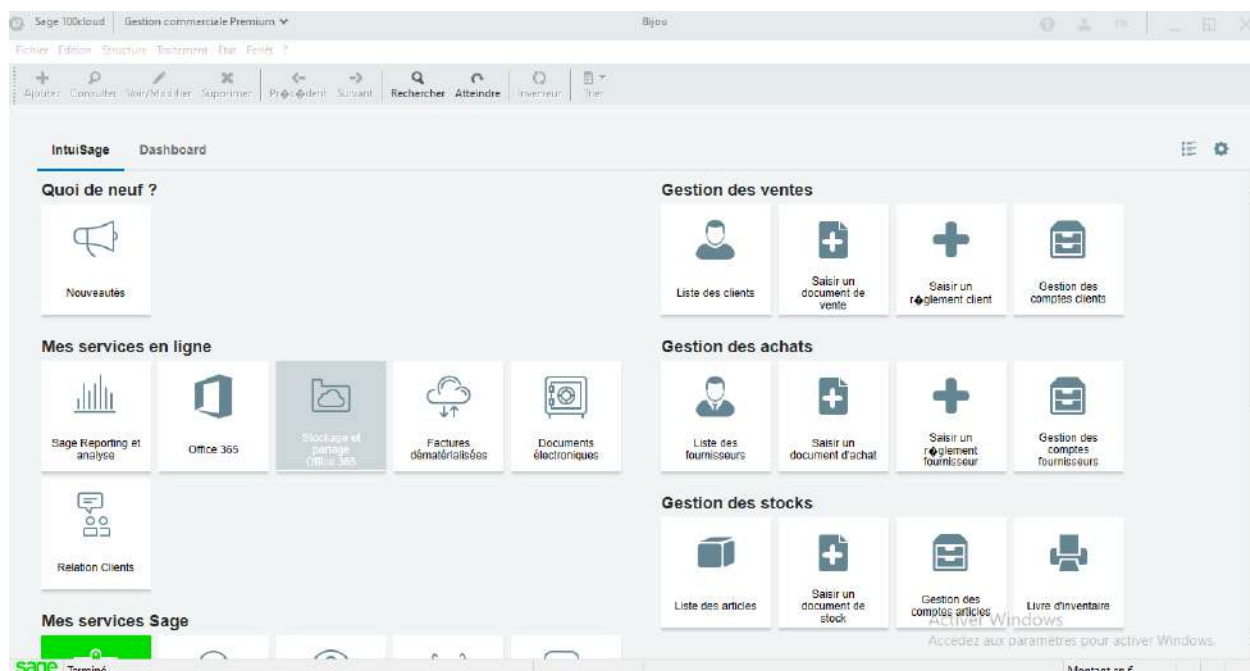
ANNEXE 7 : Rapprochement avec la comptabilité

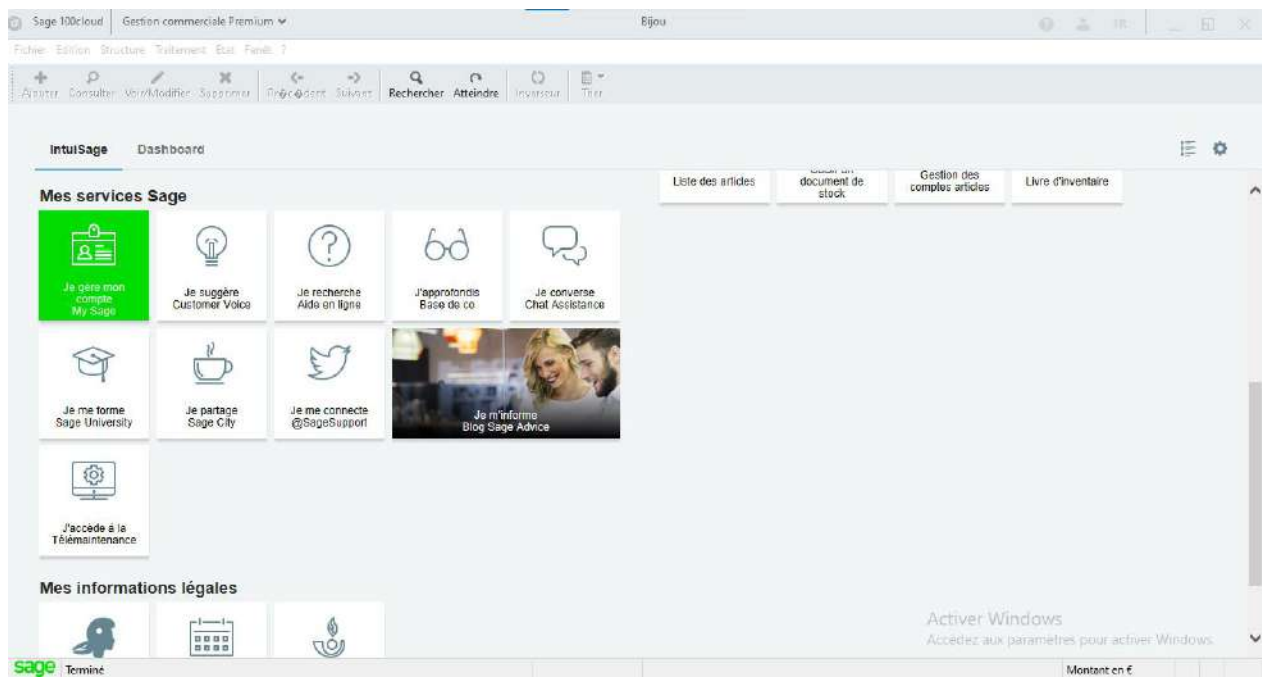
ANNEXE 8 : Imprimé du logo du produit

Annexe 1 : Page de connexion



Annexe 2 : Page d'accueil





Annexe 3 : Signature électronique

Cordialement

KD.
CONSULTING
SARL

JULIA ANDALI
COMMERCIAL
TEL 338424505
PORT 776912855

ANNEXE 4 : Devis



- > MATERIELS INFORMATIQUES
- > LOGICIELS 
- > SERVICES
- > FORMATION

800IAL
Attention : M/ME DIALLO
FAX : 822 23 84

Devis

NUMERO	DATE	AFFAIRE SUIVIE PAR
411082	10/08/21	

Référence	Désignation	Qté	Px unitaire	Remise	Montant HT	*
CPL1WPP210	LOGICIEL SAGE 100 COMPTA 5 PTES STANDARD	1	1 196 544	20%	957 235	1
GEL1WPP210	LOGICIEL SAGE 100 GESCOM 5 PTES STANDARD	1	1 196 544	20%	957 235	1
DPLM	DEPLOIEMENT DES LOGICIELS - Installation - Paramétrage - Formation NB : Le DUA est payable annuellement il vous donne droit à des mises à jours automatique et un accès à la Hot Line	1	500 000	20%	400 000	1

Code	Base	Taux	Montant	Port HT	Total HT	Ecoompte	Total TTC	Acoompte	NET A PAYER
1	2 314 470	18%	416 605		2 314 470	0,00	2 731 075	0,00	2 731 075
Total				2 314 470	416 605				

Amétée la présente à la somme de :
Deux millions sept cent trente et un mille soixante quinze €

RECÉPIS
55, rue de Valenciennes 59500 Lille
Tél : 03 20 39 00 00 - Fax : 03 20 39 00 01

Ph. B.

Arrêtée la présente à la somme de :
Deux millions sept cent trente et un mille soixante quinze

KD CONSULTING
SARL Au Capital de 1 000 000 de Francs CFA
RC:SN DKR 2014 B/8717 NINEA:50772522 A2-BP 21813 DAKAR SENEGAL
10, Rue Tolbiac X Autoroute-DAKAR -Tel (221) 33 842 45 05-Port: 77 639 65 91- E-mail: khass@orange.sn

SarL Au Capital De 1 000 000 de Francs CFA-RC:SN DKR 2014 B/8717 NINEA:50772522 A2-BP 21813 DAKAR SENEG
10, Rue Tolbiac X Autoroute-DAKAR -Tel (221) 33 842 45 05-Port: 77 639 65 91- E-mail: khass@orange.sn

Annexe 5 : Rapport de prospection clients

Rapport de prospection de la semaine du 25 au 28 mai 2021

Mardi 25 mai 2021

- Ciment du Sahel : 33 939 54 54

Rappeler dans quelques minutes

- Sen Alim : 33 834 80 80

Le DAF est en congé toute cette semaine

- Distribution Plus : 77 455 86 51

Doit voir son agenda et nous rappeler

- SARDI : 33 832 69 05

J'ai parlé avec la responsable comptable Mme Ndieme, ils ont la version i7 et souhaite avoir un mail avec les propositions que nous pouvons faire et la rappeler pour fixer un rendez-vous. Ndieme.ngue@bellevie-sn.com

- CIC : 33 821 28 80

Ils ont Sage X3 V12 et leurs données sont enregistrées à Genève par la maison

Activer Windo
Accédez aux paran

Ce rapport de prospection était établi toutes les semaines dans l'optique de voir l'évolution et était remis au directeur chaque lundi matin

Annexe 6 : Rapprochement avec la comptabilité

Sage 100cloud | Gestion commerciale Premium | Bijou

Fichier Edition Structure Traitement Etat Fenêtr ?

Comptabilité

Plan comptable
Plan analytique
Taux de taxes
Codes journaux
Banques
Modèles de rég.
Modèles de gri
Documents de total

CA commercial au 21/08/2021

Actualisé le 21/08/2021 à 22:20 Actualiser

Unités Milliers 1 mois 3 mois 6 mois 12 mois

	2020	2021	Variation
Août	0.0	0.0	

Activer Windows
Accédez aux paramètres pour activer Windows.

Permet l'accès aux éléments comptables du fichier.

En achetant le logiciel de gestion commerciale Sage, il est possible d'enregistrer et de gérer en parallèle la comptabilité de l'entreprise, mais toutes les fonctionnalités ne seront pas disponibles.

Annexe 7 : logo du produit



TABLE DES MATIERES

DÉDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
RÉSUMÉ.....	iii
SOMMAIRE	v
INTRODUCTION.....	1
Première Partie : Présentation de KD Consulting et son secteur d'activité.....	2
I. Présentation de l'entreprise	2
Deuxième Partie : Les travaux effectués et les apports du stage.....	11
II. 1. Présentation du produit.....	11
4. Déroulement des missions.....	12
5. Difficultés rencontrées lors du stage	16
6. Présentation et analyse des résultats.....	16
7. Bilan du stage	17
8. Les recommandations.....	18
CONCLUSION	20
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIE	vi
ANNEXES	vii