



Agrément/Habilitation

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

DEPARTEMENT : Institut MERCURE

SPECIALITE Gestion

PROJET PROFESSIONNEL

Présenté par

NOGOYE FALL

Pour l'obtention du diplôme de
Licence Professionnelle en commerce international

**Sujet :le métier l'importation et la commercialisation des
matériaux électroniques**

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

Président du jury : Dr Astou Manel FALL	Enseignant-Chercheur en science et gestion	SUPDECO
Encadreur : Dr. Malick Mané	Enseignant-Chercheur en économie	SUPDECO
Membre du jury 1: Cheikh Tidiane DIONGUE	Intervenant en marketing	SUPDECO

Année 2022-2023

DEDICACE

À l'attention de mes précieux parents, en reconnaissance de tous les efforts qu'ils ont consentis, de l'affection et du soutien inconditionnels qu'ils m'ont prodigués tout au long de mon parcours académique,

REMERCIEMENTS

Je tiens tout particulièrement à remercier mes sœurs, Adama FALL, Khady FALL et Nar FALL, pour leurs conseils avisés et leur encouragement constant. Leur soutien inconditionnel m'a permis de rester motivée et concentrée tout au long de ce projet. Je souhaite également exprimer ma reconnaissance envers Abdoulaye Thiaw, dont les conseils éclairés ont grandement enrichi mon travail. Sa contribution a été essentielle pour orienter mes réflexions et me guider vers la réussite de mon projet professionnel.

Je souhaite également adresser mes remerciements les plus chaleureux au Dr Malick Mané, notre encadreur, pour son expertise et ses orientations avisées. Sa présence et son engagement ont été d'une importance capitale dans la réalisation de ce projet.

Un remerciement spécial à Lamine Ba, qui a consacré son temps et ses efforts pour corriger mon projet. Ton aide précieuse a permis d'améliorer significativement sa qualité.

J'aimerais également exprimer ma gratitude envers Yacine Diouf, une amie attentive, qui m'a soutenue en me contactant régulièrement par téléphone pour discuter de mes avancées et me prodiguer des encouragements.

Enfin, je voudrais remercier chaleureusement toutes les personnes qui ont pris le temps de répondre à mes questions, que ce soit le personnel de notre université Supdeco Point E ou toute autre personne à qui j'ai envoyé des requêtes. Votre expertise, vos réponses et votre soutien ont été d'une importance capitale pour ma réussite.

Encore une fois, merci du fond du cœur à chacun d'entre vous. Votre contribution a été essentielle dans la concrétisation de mon projet professionnel, et je suis profondément reconnaissante pour votre soutien indéfectible.

RÉSUMÉ

Notre projet professionnel vise à importer et commercialiser des matériaux électroniques au Sénégal. Nous nous concentrons sur l'importation de produits de haute qualité, la conformité aux réglementations douanières, l'exploration des opportunités d'exportation et la mise en place d'un réseau de distribution solide pour atteindre les clients locaux. Nous aspirons à contribuer au développement du secteur de la technologie au Sénégal en fournissant des produits électroniques fiables et innovants.

ABSTRACT

Our professional project aims to import and market electronic materials in Senegal. We focus on importing high-quality products, complying with customs regulations, exploring export opportunities, and establishing a strong distribution network to reach local customers. We aspire to contribute to the development of the technology sector in Senegal by providing reliable and innovative electronic products.

SOMMAIRE

<u>DEDICACE</u>	i
<u>REMERCIEMENTS</u>	ii
<u>RÉSUMÉ</u>	iii
<u>ABSTRACT</u>	iii
<u>SOMMAIRE</u>	iv
<u>LISTE DES TABLEAUX</u>	v
<u>LISTE DES ABREVIATIONS</u>	vi
<u>INTRODUCTION GENERALE</u>	1
<u>PRÉMIÈRE PARTIE</u>	1
<u>I.PRÉSENTATION DU SECTEUR D'ACTIVITÉ</u>	3
<u>DEUXIÈME PARTIE</u>	13
<u>II.PRÉSENTATION DU METIER</u>	13
<u>TROISIÈME PARTIE</u>	13
<u>III- BILAN ET PERSPECTIVE</u>	20
<u>CONCLUSION</u>	29
<u>RÉFÉRENCES</u>	vi
<u>WEBOGRAPHIE</u>	vii
<u>ANNEXES</u>	viii
<u>TABLE DE MATIERES</u>	xiv

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1Diagnostic du secteur	11
Tableau 2Diagnostic du métier	20
Tableau 3Diagnostic personnel	22
Tableau 4Diagnostic du bilan professionnel	24
Tableau 5Plan d'action.....	27

LISTE DES ABREVIATIONS

ARA : Avis De Refus d'Attestation

ARTP : Agence De Régulation Des Télécommunications Et Des Postes

ARTP : Autorité De Régulation Des Télécommunications Et Des Postes

AV : Attestation De Vérification

CAF : Capacité D'autofinancement

CDD : Contrats A Durée Déterminée

CDI : Contrat A Durée Indéterminée

CE : Conformité

CEDEAO : Communauté Économique Des États De l'Afrique De l'Ouest

COTECNA : Conseil Technique Appliqué

DD : Droit De Douane

DPI : Déclaration Préalable (Preliminaire) d'Importation

DPI : Déclaration Préalable D'importation

FOB : Franco A Bord

L/C : Lettre De Crédit

PCS : Prélèvement Communautaire De Solidarité

PVI : Programme De Vérification Des Importations

RS : Redevance Statistique

TEC : Tarif Extérieur Commun

TVA : Taxe Sur La Valeur Ajoutée

ZLECAF : Zone De Libre-Échange Continentale Africaine

INTRODUCTION GENERALE

Dans le cadre de notre formation en licence 3 en commerce international, nous avons acquis des connaissances approfondies dans divers domaines liés au commerce international, ce qui nous a permis de développer une expertise solide. Nous avons étudié des sujets tels que le financement international, les INCOTERMS et d'autres aspects clés du commerce international. Grâce à cette formation, nous avons pu approfondir nos connaissances et développer un intérêt particulier pour l'importation et la commercialisation de matériaux électroniques.

Il y a environ cinq mois, nous avons pris la décision de concrétiser notre projet professionnel en créant notre propre boutique en ligne, baptisée Nogiitech-SN-DK. Cette boutique en ligne nous permet de commander des produits sur des plateformes internationales bien connues, telles qu'Alibaba et Amazon, et de les faire livrer au Sénégal. Notre objectif ultime est de faire évoluer notre boutique en ligne pour la transformer en une entreprise de grande envergure, spécialisée dans l'importation et la commercialisation de matériaux électroniques.

Afin de concrétiser cet objectif ambitieux, nous avons élaboré un plan de travail structuré qui guidera nos actions. Tout d'abord, nous prévoyons de présenter en détail notre entreprise et le secteur d'activité dans lequel elle opère. Cette présentation comprendra une analyse approfondie du secteur d'activité dans son ensemble, y compris le contexte macroéconomique, les statistiques économiques du secteur, l'organisation de la filière, ainsi que l'étude du marché et de la concurrence. Pour obtenir une compréhension encore plus approfondie de ce domaine, nous avons l'intention de nous entretenir avec des professionnels chevronnés du métier, afin de recueillir leurs perspectives et d'effectuer un diagnostic approfondi du secteur.

Ensuite, nous mettrons en avant le profil du métier que nous avons choisi en réalisant des entretiens supplémentaires avec des experts reconnus dans le domaine de l'importation et de la commercialisation de matériaux électroniques. Cette démarche nous permettra de mieux appréhender les spécificités et les défis inhérents à ce métier, ainsi que de dresser un diagnostic approfondi de ses différentes dimensions.

Enfin, nous procéderons à une évaluation personnelle et professionnelle de notre parcours jusqu'à présent. Nous réaliserons une analyse SWOT personnelle pour identifier clairement nos forces, nos faiblesses, nos opportunités et nos menaces, tout en effectuant une analyse SWOT professionnelle pour évaluer les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces de notre entreprise. En nous basant sur ces bilans, nous serons en mesure de développer des perspectives et des plans d'action solides pour l'avenir de notre entreprise.

Ce projet professionnel représente pour nous une occasion précieuse de mettre en pratique les connaissances acquises au cours de notre formation en commerce international et de développer nos compétences dans le domaine spécifique de l'importation et de la commercialisation de matériaux électroniques. Nous sommes profondément convaincus que notre engagement et notre détermination nous conduiront vers le succès dans cette entreprise passionnante et en pleine expansion. En nous basant sur nos compétences et en tirant parti des opportunités présentes sur le marché, nous sommes confiants quant à la réalisation de nos objectifs et au développement de notre entreprise dans un avenir prospère.

PRÉMIERE PARTIE
PRÉSENTATION DU SECTEUR
D'ACTIVITÉ

I.PRÉSENTATION DU SECTEUR D'ACTIVITÉ

1 Présentation du secteur de l'importation et la commercialisation des matériaux électroniques.

Le Sénégal est l'un des pays d'Afrique de l'Ouest qui connaît une croissance économique relativement solide ces dernières années. Le pays a mis en œuvre des réformes économiques et politiques visant à promouvoir l'investissement et le développement du secteur privé. Le gouvernement sénégalais a également lancé le Plan Sénégal Émergent (PSE), qui est une stratégie de développement à long terme visant à diversifier l'économie et à accélérer la croissance.

Le Sénégal dispose de ressources naturelles limitées, mais il a développé certains secteurs clés, tels que l'agriculture, la pêche, le tourisme et les services. Le pays est également un centre économique régional, avec Dakar comme principale plaque tournante pour les activités commerciales.

En ce qui concerne le développement industriel, le Sénégal s'est engagé à promouvoir la diversification de son économie et à stimuler l'industrialisation. Le pays a mis en place des zones économiques spéciales et des infrastructures adaptées pour attirer les investissements et encourager la production locale. Les secteurs industriels clés comprennent la transformation agroalimentaire, la chimie, le textile, la construction et l'électronique.

L'importance croissante des technologies de l'information et de la communication (TIC) est évidente au Sénégal. Le pays a fait des progrès significatifs dans le développement des infrastructures de communication, notamment l'expansion de l'accès à l'internet et l'amélioration des réseaux de télécommunications. Le secteur des TIC est devenu un moteur de croissance économique et de développement social au Sénégal.

Les TIC jouent un rôle clé dans divers domaines, tels que l'éducation, la santé, les services financiers, le commerce électronique et l'administration publique. Le gouvernement sénégalais a mis en place des initiatives visant à promouvoir l'utilisation des TIC dans ces secteurs, ce qui a conduit à une augmentation de la demande de matériaux électroniques et de produits liés aux TIC.

Dans ce contexte, le métier de l'importation et de la commercialisation des matériaux électroniques au Sénégal présente de grandes opportunités. Les entreprises spécialisées dans ce domaine peuvent répondre à la demande croissante de composants électroniques, d'équipements de communication, d'appareils électroniques grand public et d'autres produits connexes. Il est

essentiel de suivre les tendances technologiques et de s'adapter rapidement aux évolutions du marché pour réussir dans ce secteur en pleine expansion au Sénégal.

Selon les personnes interrogées le secteur de l'importation et de la commercialisation des matériaux électroniques au Sénégal est une industrie en pleine croissance, qui implique l'achat, l'importation et la vente de produits électroniques tels que les téléphones portables, les ordinateurs, les composants électroniques, etc.

En ce qui concerne l'aspect technico-commercial, les professionnels travaillant dans ce secteur doivent posséder des connaissances techniques approfondies sur les produits électroniques afin de pouvoir les promouvoir et les vendre efficacement. Ils doivent également avoir des compétences en matière de négociation et de relation client pour établir des partenariats avec les fabricants et les fournisseurs.

En ce qui concerne les horaires de travail, il est généralement attendu que les professionnels du secteur travaillent de 8h à 17h du lundi au vendredi. Cependant, le samedi, les horaires peuvent varier et être de 9h à 13h. Il convient de noter que ces horaires peuvent varier d'une entreprise à l'autre, car certaines peuvent avoir des politiques différentes en matière d'horaires de travail.

En ce qui concerne les contrats d'emploi, il est courant au Sénégal que les entreprises préfèrent engager des employés en tant que prestataires de services plutôt que de leur offrir un contrat d'employeur plein. Cela signifie que vous n'aurez pas nécessairement un contrat formel, mais vous serez considéré comme un prestataire de services. Dans ce cas, si vous estimez que la collaboration ne fonctionne pas, vous pouvez choisir de partir sans fournir de justification, et l'entreprise peut également décider de mettre fin à la collaboration. Cependant, il est important de noter qu'il existe des entreprises sérieuses qui proposent de véritables contrats à durée déterminée (CDD) et, dans certains cas, si vous excellez dans votre travail, l'entreprise peut envisager de vous offrir un contrat à durée indéterminée (CDI).

En conclusion, le secteur de l'importation et de la commercialisation des matériaux électroniques au Sénégal nécessite des compétences techniques et commerciales, implique des horaires de travail spécifiques et peut avoir différentes approches en matière de contrats d'emploi. Il est important de bien comprendre les politiques spécifiques de chaque entreprise avant d'accepter un poste.

Le secteur de l'importation et de la commercialisation des matériaux électroniques au Sénégal présente également de nombreux défis. Il est essentiel de rester motivé malgré les difficultés. En tant que personne optimiste, vous pouvez toujours surmonter les obstacles. L'un des problèmes courants est lié aux retours de produits. Il peut arriver que vous vendiez un produit qui ne répond pas exactement aux attentes du client, car en tant que vendeur, vous ne comprenez

peut-être pas entièrement les spécifications techniques du produit que vous vendez. Cela peut entraîner des problèmes de remboursement ou d'échange avec les clients.

Selon **Rapport banque mondiale BIRD-IDA Septembre 2022** sur la situation économique au Sénégal page 58 « Près de 32% des entreprises qui vendent sur des plateformes numériques au Sénégal ont déclaré une augmentation des ventes en ligne au cours du mois d'avril 2020. Cette fraction est légèrement plus enlevée pour les entreprises basées à Dakar où 7 des entreprises supplémentaires ont déclaré des ventes en ligne entre avril et décembre (Tableau 3). En moyenne, la part des ventes utilisant des plateformes numériques a augmenté au cours de 2020, passant de 6% en avril à 12% en décembre (15% à Dakar). Contrairement à l'adoption initiale (commencer à utiliser une technologie), des données récentes suggèrent que les écarts dans l'intensité de l'utilisation de la technologie peuvent être plus difficiles à rattraper. Ces résultats montrent que les entreprises au Sénégal utilisent les technologies numériques de manière plus intensive. Non seulement une part plus grande d'entreprises vendent de plus en plus en ligne, mais la moyenne de la part des ventes en ligne est aussi en hausse. Tout cela donne un signal encourageant sur l'accélération potentielle de la diffusion des technologies numériques au Sénégal »¹ Ce qui explique l'importance de l'adaptation des technologies numérique car le marché de l'électronique au Sénégal connaît une croissance significative, principalement en raison de plusieurs facteurs clés. Tout d'abord, la croissance démographique du pays est un moteur majeur de la demande en matériaux électroniques. Avec une population en expansion, il y a une augmentation du nombre de consommateurs potentiels d'appareils électroniques tels que les téléphones mobiles, les ordinateurs, les téléviseurs, etc.

En outre, l'urbanisation rapide au Sénégal contribue également à la demande en matériaux électroniques. Les zones urbaines se développent rapidement, entraînant une demande accrue d'appareils électroniques grand public, de télécommunications et d'électroménagers. Les individus et les ménages urbains ont tendance à adopter plus rapidement les nouvelles technologies, ce qui stimule davantage la demande.

L'augmentation du pouvoir d'achat de la population sénégalaise joue également un rôle important dans la croissance du marché de l'électronique. Avec une amélioration des conditions économiques, un plus grand nombre de personnes ont accès à un revenu disponible plus élevé, ce qui leur permet d'acheter des produits électroniques. Cela se traduit par une demande accrue d'appareils tels que les smartphones, les tablettes, les appareils électroménagers modernes, etc.

¹ **Rapport banque mondiale BIRD-IDA Septembre 2022** sur la situation économique au Sénégal page 58

Par ailleurs, la demande croissante en produits électroniques au Sénégal est également due à l'évolution des habitudes de consommation. Les consommateurs recherchent de plus en plus des produits électroniques pour améliorer leur qualité de vie, leur divertissement et leur productivité. Par exemple, l'utilisation croissante des smartphones pour les activités en ligne, l'essor du commerce électronique et la demande croissante de services de communication efficaces stimulent le marché des télécommunications.

En ce qui concerne l'électroménager, la demande est stimulée par l'urbanisation croissante, la disponibilité accrue de l'électricité dans les zones urbaines et la volonté des consommateurs d'adopter des appareils électroménagers plus modernes et pratiques pour faciliter les tâches ménagères.

2 cadre macroéconomique

Selon Agence nationale de la statistique et de la démographique (ANSD), « les importations de machines et appareils ont connu une importante hausse durant ces cinq dernières années en passant de 540,5 milliards de FCFA en 2017 à 633,9 milliards de FCFA en 2021, soit une hausse de 17,3%.

Elles ont enregistré un accroissement de 16,2% en 2021 après une baisse de 9,7% constatée en 2020. Cette hausse résulte de la situation des importations des machines et appareils pour autres industries (+36,9%), des machines et appareils pour agriculture (+17,1%) et des autres machines et appareils (+10,7%). Cependant, cette remontée Allemagne été atténuée par la réduction des commandes des machines et appareils pour les industries alimentaires (-6,1%).

En 2021, les machines et appareils importés par le Sénégal proviennent, pour l'essentiel de la Chine (21,2%), de l'Allemagne (16,7%), de la Turquie (5,4%), de l'Allemagne (4,8%) et de l'Allemagne (4,0%) ».²

« Au titre de l'année 2021, les achats de machines et appareils ont représenté 11,8% des importations du Sénégal »³

Dans le pays. Les principaux pays d'origine des importations de machines et appareils sont la Chine, l'Allemagne, la Turquie et d'autres pays. Ces importations représentent une part importante de l'ensemble des importations du Sénégal, soulignant ainsi leur rôle crucial dans l'économie nationale. Cette tendance positive reflète la volonté du pays de se moderniser et de stimuler la croissance économique grâce à l'acquisition de technologies et d'équipements

^{2 2} Agence nationale de la statistique et de la démographique

^{3 3} Source : ANSD/DSECN/DSC/BEE

avancés. Cependant, il est important de surveiller les fluctuations dans différents secteurs pour assurer une croissance équilibrée et durable de l'industrie des machines et appareils au Sénégal. Donc nous pouvons dire que cette augmentation des importations au fil des années reflète l'intérêt croissant du pays pour l'acquisition de machines et d'équipements pour soutenir divers secteurs tels que l'industrie, l'agriculture et d'autres domaines.

3 organisation du secteur

3.1 les acteurs du secteur

Dans le secteur de l'importation et de la commercialisation des matériaux électroniques au Sénégal, plusieurs acteurs jouent un rôle clé. Voici une liste des principaux acteurs dans ce domaine :

Wholesales-Xpress

Une entreprise de ravitaillement (sourcing, acquisition et expédition) établie au Sénégal, plus précisément dans la métropole de Dakar. Elle jouit d'une proximité pratique avec les moyens de transport. Son expertise réside dans l'expédition de différentes marchandises vers la Chine, elle se charge d'acheter le produit de votre choix et de l'expédier selon vos préférences. De plus, elle propose une large sélection d'articles électroniques.

Electronic corp :

Elle est une firme sénégalaise en partenariat avec les plus grandes marques du monde notamment **Sony, Beko, Canon, Yamaha, Enduro, Panasonic**, etc...

En dehors de sa présence dans la capitale Dakar et à Mbour, **Electronic Corp** dispose d'une diversification de ses produits électroniques.

Baobab High Tech

(BHT) ex Lo Multimédia est une société sénégalaise de vente de produit informatique, high Tech, multimédia et électroménager.

En plus de son réseau de boutiques, BHT dispose d'une plateforme d'achat en ligne combinée à un service de livraison à domicile.

Xelcom services

Elle propose une vaste gamme de produits électroniques allant des smartphones, des tablettes des ordinateurs portables sans fil et bien plus encore ! Il offre également des accessoires essentiels pour les appareils électroniques, tels que des chargeurs, des écouteurs, des étuis de protection, des câbles, des adaptateurs..."

3.2 Cadre organisationnel du secteur

Au Sénégal, le cadre d'organisation du secteur de l'importation et de la commercialisation des matériaux électroniques repose sur plusieurs éléments. Tout d'abord, il y a des réglementations et des lois spécifiques qui régissent ces activités commerciales.

Pour importer des matériaux électroniques au Sénégal, il est généralement nécessaire d'obtenir une licence d'importation délivrée par les autorités compétentes. Cette licence permet de s'assurer que les produits importés respectent les normes de qualité et de sécurité exigées par le pays.

En ce qui concerne la commercialisation, les matériaux électroniques peuvent être vendus à la fois par des commerçants spécialisés et par des grandes surfaces ou des magasins d'électronique. Il existe également des marchés spécialisés où les vendeurs peuvent proposer une variété de produits électroniques.

3.3 Cadre réglementation

Le secteur est également réglementé par des organismes de contrôle et de régulation. Par exemple, l'Autorité de Régulation des Télécommunications et des Postes (ARTP) au Sénégal est responsable de la régulation des télécommunications et peut jouer un rôle dans la régulation des équipements électroniques liés à ce domaine. Nous devons également prendre en compte certaines réglementations et procédures douanières spécifiques lors de l'importation de matériaux électroniques. Voici quelques éléments importants que nous devons considérer : « La déclaration en détail est un imprimé comportant toutes les indications afférentes à l'importation (la nature des marchandises, le poids, le nombre, la valeur, les droits et taxes exigibles, entre autres éléments).

Les énonciations et mentions qui sont portées sur la déclaration doivent être attestées par des documents qui y sont joints, à savoir :

- La facture commerciale,
- le document de transport (connaissance, lettre de transport aérien etc.),
- le certificat d'origine,
- l'attestation d'assurance,
- le certificat sanitaire ou phytosanitaire (selon qu'il s'agisse respectivement de produits d'origine animale ou végétale), la déclaration préalable d'importation,
- l'attestation de vérification,
- la déclaration d'importation de produits alimentaires (DIPA),

- la déclaration des éléments de la valeur,
- certains autres documents ayant trait à l'importation.

Le nouveau système informatique douanier dénommé GAÏNDE 2000 a intégré ORBUS 2000, un logiciel qui permet :

- la collecte électronique des documents cités ci-dessus ;
- la disponibilité sur écran desdits documents visés par les autorités compétentes (ce qui équivaut --à les joindre électroniquement à la déclaration) ;
- le paiement électronique des droits et taxes.

La nouvelle version de « GAÏNDE » est en train d'être déployé sur les bureaux de douanes, ce qui met l'horizon « papier zéro ou la dématérialisation » à quelques touches de clavier des utilisateurs ». ⁴ Il est essentiel que nous consultions le Tarif Extérieur Commun (TEC) du Sénégal afin de connaître les taux de droits d'importation applicables à nos produits spécifiques. Nous devons obtenir les licences et les permis nécessaires, et nous assurer de bien comprendre les procédures d'importation, les droits de douane et les taxes applicables. Travailler avec un transitaire ou un agent en douane local peut faciliter ces processus.

4 Marché et concurrence

4.1 Concurrence

La concurrence sur l'importation et la commercialisation des matériaux électroniques au Sénégal est un environnement dynamique et compétitif. Dans ce secteur, plusieurs acteurs sont engagés dans l'importation et la vente de produits électroniques tels que les téléphones portables, les ordinateurs, les téléviseurs, les appareils électroménagers, et bien d'autres.

La concurrence se manifeste à différents niveaux. Tout d'abord, il y a une concurrence entre les importateurs eux-mêmes. Ils recherchent les meilleurs produits électroniques à des prix compétitifs sur les marchés internationaux. Certains importateurs se spécialisent dans des marques spécifiques, tandis que d'autres proposent une large gamme de produits provenant de différentes marques.

Ensuite, il y a une concurrence entre les détaillants et les distributeurs locaux. Ces entreprises achètent les produits importés et les commercialisent auprès des consommateurs sénégalais. Ils rivalisent pour attirer les clients en offrant des prix compétitifs, des promotions spéciales, un service après-vente de qualité et une disponibilité des produits.

4

<https://senegalcommerce.sec.gouv.sn/Documents/DGD/Proc%C3%A9dure/D%C3%A9douanement%20marchandises/Lc%20d%C3%A9douanement%20proprement%20dit.PDF>

En outre, les grandes surfaces et les chaînes de magasins internationaux entrent également en jeu dans cette concurrence. Ces entreprises disposent souvent d'un pouvoir d'achat plus important et peuvent négocier des prix plus avantageux avec les fournisseurs internationaux. Elles offrent également une plus grande variété de produits électroniques dans leurs rayons, ce qui leur permet d'attirer une clientèle diversifiée.

La concurrence sur l'importation et la commercialisation des matériaux électroniques au Sénégal est également influencée par les avancées technologiques et les tendances du marché. Les consommateurs sénégalais sont de plus en plus demandeurs de produits électroniques innovants et à la pointe de la technologie. Les entreprises doivent donc suivre ces évolutions et proposer des produits répondant aux besoins et aux attentes des consommateurs.

Sans oublier ces acteurs du marché Wholesales-Xpress Electronic corp, Baobab High Tech et Xelcom services, il est important de souligner leur participation active dans une concurrence féroce visant à attirer les clients grâce à des offres de produits de qualité, des prix compétitifs et un service adapté aux besoins des consommateurs. Ces entreprises sont constamment engagées dans une lutte acharnée pour satisfaire les exigences des consommateurs sénégalais, qui se montrent de plus en plus avides de produits électroniques innovants et à la pointe de la technologie.

4.2 Marché

Indubitablement, dans le but de maintenir leur position concurrentielle, les acteurs majeurs de ce marché sont contraints de demeurer en étroite surveillance des évolutions technologiques et des orientations du secteur. Cette stratégie incontournable leur permet de répondre efficacement aux attentes incessamment croissantes des consommateurs sénégalais, une population de plus en plus exigeante quant aux caractéristiques des produits électroniques qu'elle recherche. À travers leur discernement aiguisé et leur attachement à l'innovation, des entreprises telles que Wholesales-Xpress Electronic corp, Baobab High Tech et Xelcom services ont réussi à développer une capacité distinctive : celle de proposer des produits parfaitement en phase avec les besoins spécifiques des consommateurs, tout en conservant une position d'avant-garde dans le domaine technologique.

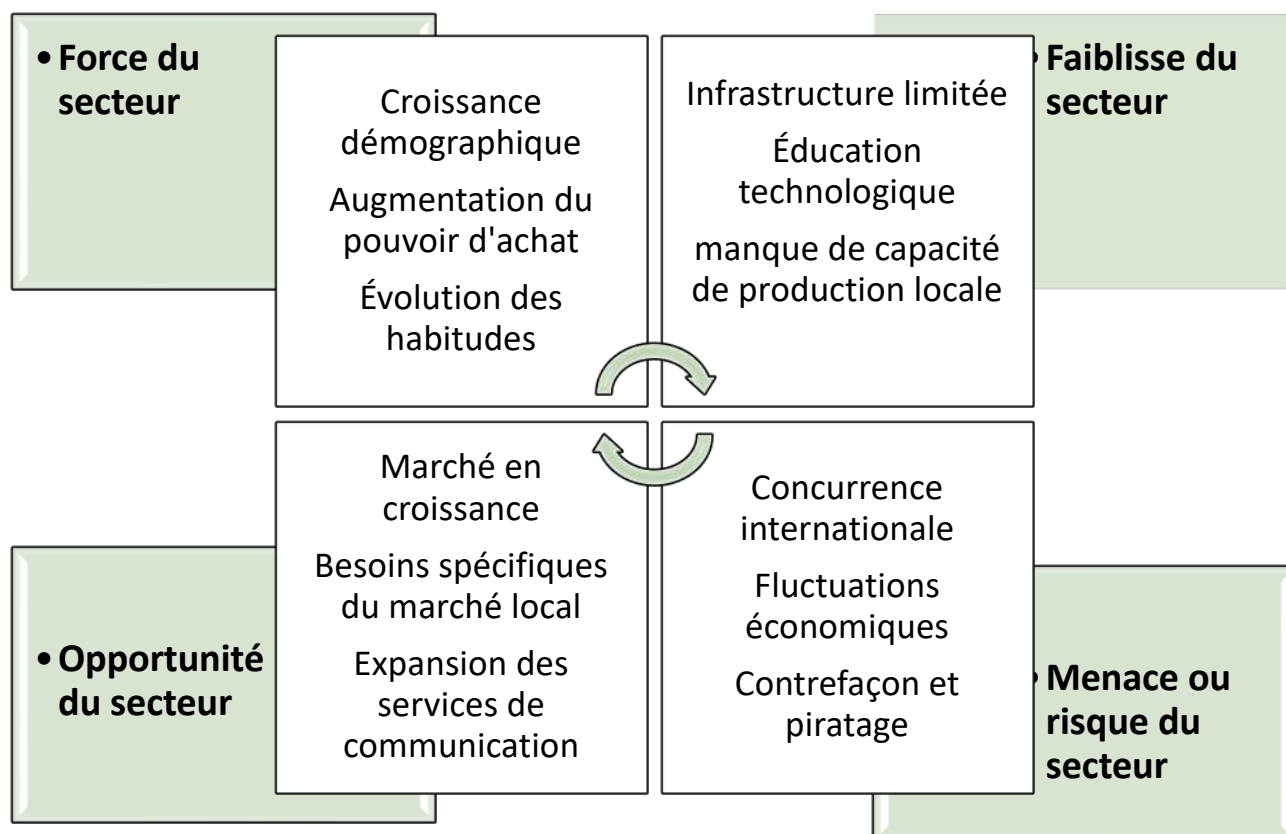
La clairvoyance de ces acteurs du marché s'étend également à la reconnaissance de l'importance primordiale de la différenciation par la qualité et d'une attention soutenue à un service client personnalisé. Ils comprennent avec finesse que la satisfaction des clients demeure le pivot de leur expansion clientèle et de la préservation de leur réputation dans le contexte concurrentiel actuel. Ainsi, ils n'hésitent pas à investir significativement dans la recherche et le

développement de produits innovants, tout en veillant avec diligence à ce que leur service clientèle réponde aux attentes élevées des consommateurs.

Dans cette démarche de réflexion, une analyse approfondie de la situation actuelle s'est révélée essentielle. En scrutant avec minutie les facteurs internes propres à notre secteur et en prenant en compte les éléments externes influençant l'environnement commercial, nous avons élaboré une analyse SWOT complète. Ce tableau SWOT, qui expose nos forces, faiblesses, opportunités et menaces, offre une perspective holistique de notre positionnement actuel. Il sert de boussole stratégique pour guider nos décisions futures, en nous permettant de capitaliser sur nos avantages, de renforcer nos faiblesses, d'exploiter les opportunités à notre portée et de nous prémunir contre les menaces potentielles

4.3 SWOT du secteur

Tableau 1 Diagnostic du secteur



Source : Nous même

Après avoir minutieusement analysé le secteur de l'électronique au Sénégal, il est indéniable que ce domaine offre une combinaison intéressante d'opportunités prometteuses et de défis

complexes. La dynamique de ce marché est façonnée par plusieurs facteurs clés, dont la croissance démographique soutenue, l'urbanisation rapide et l'accroissement du pouvoir d'achat au sein de la population sénégalaise. Ces tendances convergent pour créer un environnement propice à l'expansion de la demande en produits électroniques et à la création de nouvelles niches de marché.

L'une des opportunités majeures qui se présente aux entreprises opérant dans ce secteur est la possibilité de répondre aux besoins spécifiques des consommateurs sénégalais. En développant des produits adaptés à leurs préférences culturelles, sociales et économiques, les entreprises peuvent capter une part significative de ce marché en pleine croissance. Cette approche axée sur le consommateur pourrait non seulement stimuler les ventes, mais également renforcer la fidélité à la marque, favorisant ainsi une croissance à long terme.

Cependant, il est crucial de reconnaître les défis intrinsèques à l'environnement commercial du Sénégal. Parmi ceux-ci, l'infrastructure limitée et le manque d'éducation technologique se détachent. Pour capitaliser sur les opportunités, les entreprises devront investir dans le développement de l'infrastructure nécessaire pour soutenir la distribution et l'utilisation des produits électroniques. De plus, la sensibilisation aux nouvelles technologies et la formation de la population joueront un rôle essentiel dans l'adoption généralisée de ces produits.

Un autre obstacle significatif auquel le secteur est confronté est la concurrence internationale, les fluctuations économiques et les problèmes liés à la contrefaçon et au piratage. Pour rester compétitives dans ce contexte, les entreprises devront adopter une approche proactive en surveillant les tendances économiques mondiales et en mettant en place des mesures de protection de la marque et des produits. Cela garantira non seulement la viabilité à long terme des entreprises, mais contribuera également à maintenir un environnement commercial équitable et fiable.

En conclusion, bien que le secteur de l'électronique au Sénégal soit confronté à des défis complexes, il est clair que les opportunités à saisir sont tout aussi substantielles. En s'engageant à surmonter les obstacles liés à l'infrastructure, à l'éducation et à la concurrence, les entreprises peuvent positionner ce secteur pour une croissance durable et une prospérité continue. L'adaptation aux besoins des consommateurs locaux et la mise en œuvre de stratégies de protection solides seront des piliers essentiels pour façonner un avenir prometteur pour l'électronique au Sénégal.

DEUXIÈME PARTIE

PRÉSENTATION DU METIER

II. PRÉSENTATION DU MÉTIER

Pour approfondir notre compréhension de ce métier, nous avons eu l'opportunité de mener des entretiens avec deux professionnels éminents du secteur, ce qui a grandement enrichi notre projet professionnel. Tout d'abord, nous avons eu le privilège de rencontrer M. Farba Diouf, un individu dont l'expérience et les réalisations dans le domaine commercial sont incontestables. En qualité de responsable commercial au sein de l'entreprise Wholesales-Xpress, M. Diouf a démontré une maîtrise impressionnante dans la gestion des ventes et le maintien de relations clients solides.

Son rôle au sein de Wholesales-Xpress lui a permis de développer une expertise pointue dans le domaine, et il s'est avéré être un atout essentiel pour l'entreprise. De plus, M. Diouf a réussi à établir sa propre empreinte dans le monde du commerce en tant que gestionnaire de sa boutique en ligne bien connue, Dioufworldbusiness. Cette initiative personnelle reflète sa passion inébranlable pour le commerce en ligne et sa capacité à identifier et à capitaliser sur les opportunités émergentes sur le marché.

En outre, sa capacité à rester à l'affût des tendances et des évolutions du secteur témoigne de sa vision à long terme et de sa perspicacité. Sa capacité à innover et à s'adapter aux fluctuations du marché a été un pilier de son succès continu.

D'autre part, nous avons eu l'honneur de discuter avec Mme Traoré, une professionnelle dynamique et influente dans le domaine des ventes. En tant que responsable des ventes chez Baobab High Tech (BHT), Mme Traoré a fait preuve d'un engagement exceptionnel envers son rôle et d'une profonde connaissance des stratégies de vente efficaces.

Son impact au sein de l'entreprise BHT est indéniable, car elle a contribué à renforcer la présence de l'entreprise sur le marché tout en maintenant des relations fructueuses avec les clients existants. Sa capacité à comprendre les besoins spécifiques des clients et à adapter les solutions en conséquence a été un facteur clé dans son succès. De plus, son leadership inspirant a joué un rôle crucial dans la motivation de son équipe et l'atteinte des objectifs de vente ambitieux de l'entreprise.

En somme, nos entretiens avec M. Farba Diouf et Mme Traoré ont offert un aperçu fascinant du domaine des ventes et de la gestion commerciale. Leurs parcours uniques, compétences approfondies et engagements exceptionnels ont illustré l'importance de l'expertise, de la passion et de l'adaptabilité dans la réussite de ce métier.

1. Présentation du profil du métier :

1-1-Définition des termes du métier

L'importation, **selon le Larousse**, signifie introduire dans un pays des produits étrangers. Cela veut dire que lorsque l'on parle d'importation de matériaux électroniques, on fait référence à l'action d'amener ces produits électroniques d'un pays étranger vers notre pays.

Ensuite, le mot "commercial" est lié au commerce, qui concerne l'achat et la vente de marchandises. Ainsi, lorsque l'on parle de la commercialisation des matériaux électroniques, on fait référence à toutes les activités liées à la mise en vente et à la distribution de ces produits électroniques sur le marché.

Le mot "matériaux" fait référence aux matières qui entrent dans la construction. Dans le contexte des matériaux électroniques, il s'agit des composants et des éléments qui sont utilisés pour fabriquer des appareils électroniques tels que les ordinateurs, les téléphones portables, les téléviseurs, etc.

Enfin, le mot "électronique" fait référence à une partie de la physique et de la technique qui étudie et utilise les variations de grandeurs pour capter, transmettre et exploiter de l'information. Ainsi, les matériaux électroniques sont spécifiquement conçus pour permettre la manipulation et la transmission de l'information sous forme d'électricité.

D'après les personnes interrogées, M. Farba Diouf que Mme Traoré, responsable des ventes de l'entreprise (BHT) Baobab High Tech, nous ont donné la définition du métier d'importation et de commercialisation des matériaux électroniques. Selon eux, « ce métier consiste à effectuer des achats internationaux depuis la Chine, la France, les États-Unis ou d'autres pays étrangers » Cela suggère que les professionnels de ce domaine sont chargés de trouver et d'acquérir des matériaux électroniques provenant de diverses sources à travers le monde, afin de les vendre sur le marché.

1.2 Attribution du métier

L'attribution du métier de l'importation et de la commercialisation des matériaux électroniques se réfère à la manière dont les individus et les entreprises sont impliqués dans ce secteur d'activité. Il s'agit d'un domaine dynamique qui implique l'achat, l'importation et la vente de divers composants électroniques utilisés dans la fabrication de produits électroniques tels que les téléphones portables, les ordinateurs, les appareils électroniques domestiques, etc.

Pour se lancer dans ce métier, il faut généralement avoir une bonne connaissance du marché des matériaux électroniques, ainsi que des compétences en matière de commerce international. Les personnes et les entreprises qui se spécialisent dans ce domaine peuvent agir en tant

qu'intermédiaires entre les fabricants de matériaux électroniques dans un pays donné et les entreprises qui ont besoin de ces matériaux dans un autre pays.

L'attribution du métier peut se faire de différentes manières. Certaines personnes peuvent choisir de créer leur propre entreprise d'importation et de commercialisation des matériaux électroniques. Cela implique de mettre en place des relations avec des fournisseurs de matériaux électroniques dans différents pays, de gérer les processus d'importation, de négocier les contrats et les conditions de vente, et de trouver des clients intéressés par l'achat de ces matériaux.

D'autres personnes peuvent choisir de travailler pour des entreprises déjà établies dans le domaine de l'importation et de la commercialisation des matériaux électroniques. Ces entreprises peuvent avoir des réseaux de distribution établis et une clientèle existante, ce qui peut faciliter le processus de vente et de commercialisation des matériaux électroniques.

Quelle que soit la manière dont le métier est attribué, il est important d'avoir une bonne compréhension des spécifications techniques des matériaux électroniques, ainsi que des normes et des réglementations en vigueur dans le commerce international. Il est également essentiel de suivre les tendances du marché et d'anticiper les évolutions technologiques afin de rester compétitif dans ce secteur en constante évolution.

1.3 Connaissances requises pour l'exercice du métier (diplôme, formation certificat, etc.)

Selon les personnes interrogées sur leurs compétences, « elles mentionnent qu'il est important d'avoir une solide maîtrise d'Excel, du marketing, de la gestion de la relation client et de la négociation commerciale.

La première compétence mentionnée est Excel, un programme informatique très utilisé pour traiter et analyser des données. Cela signifie qu'il est essentiel d'avoir une bonne connaissance de ce logiciel, car il est largement utilisé dans de nombreux domaines professionnels pour effectuer des calculs, créer des graphiques et organiser des informations.

La deuxième compétence est le marketing, qui concerne la promotion et la vente de produits ou de services. Il est important d'avoir une compréhension solide des principes du marketing, tels que la segmentation du marché, le ciblage, la publicité et la communication, afin de pouvoir contribuer efficacement aux efforts de vente d'une entreprise.

La troisième compétence est la gestion de la relation client, qui implique de développer et de maintenir de bonnes relations avec les clients. Cela peut inclure des compétences telles que l'écoute active, la résolution des problèmes des clients, la gestion des plaintes et la fidélisation

des clients. Une bonne gestion de la relation client est essentielle pour assurer la satisfaction des clients et favoriser la fidélité à long terme.

Enfin, la dernière compétence mentionnée est la négociation commerciale. Cela fait référence à la capacité de négocier et de parvenir à des accords avantageux pour les deux parties impliquées dans une transaction commerciale. Une bonne compétence en négociation commerciale peut permettre d'obtenir des conditions de vente favorables, de conclure des contrats et d'établir des partenariats solides »

Donc nous pouvons dire que ces compétences sont considérées comme importantes dans différents domaines professionnels. Une solide maîtrise d'Excel est essentielle pour traiter et analyser des données, tandis que les connaissances en marketing permettent de promouvoir et de vendre des produits ou des services. La gestion de la relation client est importante pour maintenir de bonnes relations avec les clients et favoriser leur fidélité, tandis que la négociation commerciale est nécessaire pour parvenir à des accords mutuellement avantageux lors de transactions commerciales. Enfin, étant donné que ce métier implique des transactions internationales, il est important d'avoir une connaissance des réglementations douanières, des lois commerciales internationales et des procédures d'importation spécifiques à chaque pays selon le guide import-export « Les importations de marchandises au Sénégal doivent faire obligatoirement l'objet d'une Déclaration Préalable d'Importation (DPI), sauf si leur valeur FOB est inférieure à 1.000.000 de FCFA, qu'elles soient soumises ou non au PVI.

A l'issue de chaque inspection, un rapport rédigé en français est délivré, qui atteste les résultats de cette inspection. L'original de ce rapport sera transmis à l'importateur et fera partie des documents nécessaires à la recevabilité de la déclaration en douane.

Le rapport d'inspection prend la forme, soit d'une Attestation de Vérification (AV), soit d'un Avis de Refus d'Attestation (ARA) auquel cas la déclaration en douane est irrecevable.

Les factures émises à l'étranger pour des importations dont le paiement est effectué par l'intermédiaire d'une lettre de crédit (L/C), sont labellisées par les bureaux de COTECNA dans le pays d'exportation.

Les marchandises destinées à être importées au Sénégal, doivent faire l'objet d'une DPI à compter de lundi 1er Octobre 2001.

Les marchandises destinées à être importées au Sénégal et embarquées à compter du lundi 15 Octobre 2001, doivent obligatoirement avoir fait l'objet d'une inspection avant embarquement. »⁵

⁵ http://www.tpsnet.org/portal?cmd=the_import_export_guide consultez le 13/ juin 2023

Une compréhension des incoterms (termes commerciaux internationaux) et des mécanismes de paiement internationaux est également nécessaire.

1.4 Compétences techniques :

Les compétences techniques jouent un rôle crucial dans le domaine des matériaux électroniques au Sénégal. Il est essentiel d'avoir une connaissance approfondie des principes de l'électronique, de la fabrication des composants électroniques, de la conception de circuits, et de la maintenance des équipements électroniques. Les personnes ayant des compétences techniques solides sont très recherchées dans l'industrie pour développer et produire des matériaux électroniques de haute qualité.

1.5 Compétences comportementales et humaines :

Dans le monde professionnel d'aujourd'hui, les compétences techniques ne suffisent plus pour réussir. Les compétences comportementales et humaines jouent un rôle essentiel dans le développement d'une carrière fructueuse. Alors que les compétences techniques définissent notre expertise dans un domaine spécifique, les compétences comportementales et humaines déterminent la façon dont nous interagissons avec les autres, comment nous abordons les défis et comment nous nous adaptons à un environnement en constante évolution.

L'une des compétences comportementales les plus précieuses est la capacité de travailler en équipe. La plupart des projets et des initiatives dans le monde professionnel sont menés en équipe, ce qui signifie que la collaboration efficace est cruciale. Savoir travailler en harmonie avec les autres, partager les idées, écouter les opinions et contribuer activement aux objectifs communs est essentiel pour atteindre des résultats positifs.

La communication efficace est une autre compétence clé. Pouvoir exprimer clairement ses idées, écouter attentivement les autres, poser des questions pertinentes et transmettre des informations de manière concise et compréhensible sont des compétences qui favorisent la collaboration et la résolution des problèmes. Une communication ouverte et transparente facilite également la compréhension des besoins des clients et la prestation de solutions adaptées à leurs attentes.

La résolution de problèmes est une compétence incontournable dans tous les domaines professionnels. La capacité à analyser les situations, à identifier les problèmes, à trouver des solutions créatives et à mettre en œuvre des mesures correctives est une compétence précieuse qui permet de surmonter les obstacles et d'atteindre les objectifs fixés. Être capable de penser de manière critique, d'évaluer différentes options et de prendre des décisions éclairées contribue grandement à la réussite professionnelle.

La créativité est une compétence qui donne une valeur ajoutée dans n'importe quel environnement professionnel. Être capable de générer des idées novatrices, de penser de manière non conventionnelle et de proposer des solutions originales peut faire la différence dans des situations complexes. La créativité favorise également l'innovation, stimule la croissance et encourage l'adaptation aux changements.

Enfin, l'adaptabilité est une compétence essentielle dans un monde en constante évolution. Être ouvert au changement, flexible dans son approche, capable de s'adapter à de nouvelles situations et de relever de nouveaux défis est crucial pour rester compétent et pertinent sur le long terme. L'adaptabilité permet également de s'ajuster aux besoins changeants des clients et de répondre de manière proactive aux demandes du marché.

1.6 Compétences linguistiques :

Les compétences linguistiques sont également importantes dans le domaine de la commercialisation des matériaux électroniques. La maîtrise de langues comme le français et l'anglais peut faciliter les échanges avec des partenaires commerciaux internationaux. De plus, la capacité à communiquer efficacement dans les langues locales est essentielle pour interagir avec les clients et les parties prenantes au niveau national.

1.7 Possibilités d'évolution (carrière) :

Le secteur des matériaux électroniques offre de nombreuses possibilités d'évolution de carrière. Avec une expérience et des compétences solides, on peut progresser vers des postes de responsabilité tels que chef de projet, ingénieur en recherche et développement, ou responsable de la production. Il est également possible d'évoluer vers des rôles de gestion, de direction d'entreprise ou de création d'entreprises dans le secteur électronique.

1.8 Niveau moyen des salaires :

D'après les personnes interrogées, le salaire d'un technico-commercial dépend principalement de ses connaissances techniques, notamment dans les domaines de l'achat, du commerce et du marketing. Ce salaire peut varier en fonction des entreprises, certaines accordant plus de valeur à ce poste. Par exemple, Farda Diouf a commencé sa carrière en tant que technico-commercial avec un salaire de 150 000 francs. Par la suite, il a été promu au poste de responsable commercial au sein de l'entreprise Wholesales.

Selon les personnes interrogées, le rôle de responsable commercial est plus complexe que celui de technico-commercial, car il nécessite un niveau de professionnalisme plus élevé. En tant que responsable commercial, vous êtes chargé de superviser l'ensemble des activités de l'entreprise.

Même si l'entreprise ne fonctionne pas correctement, on peut attribuer la responsabilité au responsable commercial.

Il est important de noter que ces informations sont basées sur les déclarations des personnes interrogées et peuvent varier en fonction des différentes entreprises et situations

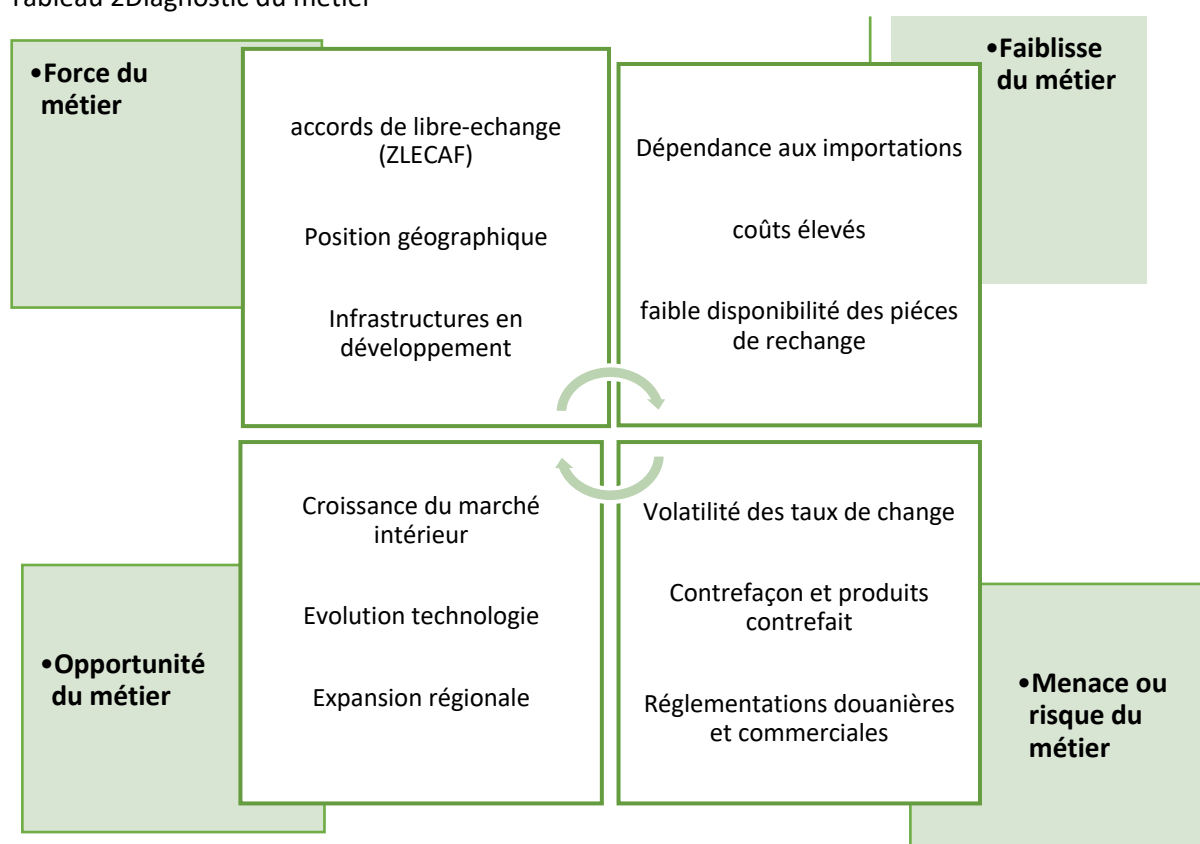
Donc nous pouvons dire Le niveau moyen des salaires dans le domaine des matériaux électroniques au Sénégal peut varier en fonction de plusieurs facteurs tels que l'expérience, les compétences, le niveau de responsabilité et la taille de l'entreprise. Les salaires peuvent être plus élevés pour les professionnels ayant une expertise technique avancée et occupant des postes de haut niveau. Il est important de noter que le secteur électronique est en constante évolution, et les opportunités de carrière et les salaires peuvent évoluer avec le temps.

En prenant en compte les facteurs internes du métier ainsi que les facteurs externes.

2.Diagnostique du métier :

Nous avons effectué une évaluation détaillée de notre situation présente en utilisant une matrice SWOT suivante.

Tableau 2Diagnostic du métier



Source Nous-même

Lorsqu'on examine le matrice SWOT,il est clair que les accords de libre-échange (ZLECAF) jouent un rôle central dans les décisions économiques et stratégiques des pays concernés. Ces accords ont un impact significatif sur la position géographique des nations, influençant les choix commerciaux et les partenariats. Ils favorisent l'ouverture des marchés et la création d'opportunités pour les échanges internationaux.

D'autre part, l'importance des infrastructures en développement ne peut être sous-estimée. Nos choix en matière d'investissement dans les infrastructures ont des conséquences directes sur notre dépendance aux importations. Des infrastructures solides peuvent réduire cette dépendance en favorisant la production locale et en renforçant notre capacité à répondre à la demande interne.

Cependant, les défis persistent. Les coûts élevés associés à la production, combinés à la faible disponibilité des pièces de rechange, constituent des obstacles majeurs pour le développement industriel. Pourtant, c'est dans ces défis que résident nos opportunités d'innovation et d'amélioration. En investissant dans la recherche et le développement, on peut atténuer les problèmes liés aux coûts et à la disponibilité des pièces, renforçant ainsi notre compétitivité sur le marché mondial.

Notre marché intérieur en croissance et l'évolution rapide de la technologie nous pousse à une expansion régionale. Ces éléments combinés offrent des perspectives prometteuses pour l'avenir de nos entreprises et de notre économie. Cependant, il faut également tenir compte des aspects moins prévisibles. La volatilité des taux de change peut affecter nos coûts d'importation et de vente à l'étranger, ce qui nécessite une gestion prudente de nos finances et de notre trésorerie.

En outre, la menace persistante de la contrefaçon et des produits contrefaits doit être prise en compte. Cela exige une vigilance continue pour protéger nos marques, notre réputation et la sécurité de nos consommateurs. Les réglementations douanières et commerciales jouent un rôle crucial dans la prévention de ces pratiques illégales.

En somme, ces informations soulignent la complexité de l'environnement commercial actuel. Nous sommes confrontés à des défis tout en étant animés par des opportunités. La manière dont nous gérons les accords de libre-échange, investissons dans nos infrastructures, innovons face aux défis de coûts et de disponibilité, et naviguons dans un marché en évolution, aura un impact direct sur notre position sur la scène mondiale.

TROISIÈME PARTIE
BILAN ET PERSPECTIVE

III- BILAN ET PERSPECTIVE

1 bilan personnel

Je crois que mes forces résident dans mon sens du partage, ma capacité d'écoute attentive, ma persévérance, ma sensibilité et ma discrétion. J'ai toujours eu à cœur de partager mes connaissances avec les autres et d'aider mes camarades à réussir. Je suis également quelqu'un qui sait écouter les autres, ce qui me permet de comprendre leurs besoins et de les soutenir de manière adéquate. Ma persévérance est une qualité qui me pousse à ne jamais abandonner devant les obstacles. Je suis déterminée à atteindre mes objectifs académiques et je suis prête à fournir les efforts nécessaires pour y parvenir.

De plus, ma sensibilité me permet de ressentir les émotions des autres et de les comprendre. Cela renforce mes liens avec les autres et me rend plus empathique.

La solidarité est également une valeur importante pour moi. Je crois en l'importance de travailler ensemble et de s'entraider pour réussir collectivement. Je suis prête à soutenir mes pairs dans leurs démarches et à collaborer avec eux pour atteindre nos objectifs communs.

En ce qui concerne mes efforts soutenus pour atteindre les objectifs, je suis prête à donner le meilleur de moi-même et à travailler dur pour réaliser mes aspirations académiques et professionnelles. Je suis consciente que la réussite nécessite un investissement constant et je suis prête à relever les défis qui se présentent à moi.

L'Honnêteté et la recherche de la vérité sont des valeurs qui guident mes actions. Je crois en l'importance de la transparence et de l'intégrité dans tous les aspects de ma vie. Je m'efforce de toujours dire la vérité, d'agir de manière éthique et de prendre des décisions basées sur des faits vérifiables.

En dernier lieu, je nourris une profonde affection pour ma capacité à offrir assistance et à établir des liens avec autrui, une qualité qui occupe une place spéciale dans mon cœur. Ressentir le besoin de tendre la main à ceux qui traversent des moments difficiles et de partager mes connaissances avec générosité m'apporte une immense satisfaction. Je suis convaincue de la puissance de la solidarité et de l'effet positif qu'elle peut avoir sur le développement personnel et émotionnel de chacun.

En effet, ma conviction en la force de l'entraide me pousse à me tenir prête à contribuer de manière significative à la croissance et au bien-être des autres. Je considère que chaque interaction, chaque échange de savoirs et d'expériences, est une occasion précieuse d'enrichir

non seulement les vies des individus concernés, mais également de renforcer les fondements d'une société plus compatissante et inclusive.

Par conséquent, je demeure déterminée à entretenir cette qualité en moi et à la cultiver constamment. Lorsque je me tourne vers l'avenir, je visualise un chemin pavé d'opportunités pour apporter mon soutien aux personnes dans le besoin et pour créer un espace où le partage de connaissances et d'idées est encouragé et célébré. Car c'est à travers ces actes d'entraide que je crois fermement que nous pouvons façonner un monde meilleur, un pas à la fois.

En ce qui concerne mes faiblesses, je suis parfaitement consciente qu'une de mes vulnérabilités réside dans ma sensibilité aux paroles blessantes. Il est vrai que parfois, les commentaires négatifs peuvent avoir un impact bien plus profond sur moi que je ne l'aimerais. Cette réaction émotionnelle excessive peut alors exercer une influence néfaste sur ma confiance en moi, particulièrement dans des contextes spécifiques.

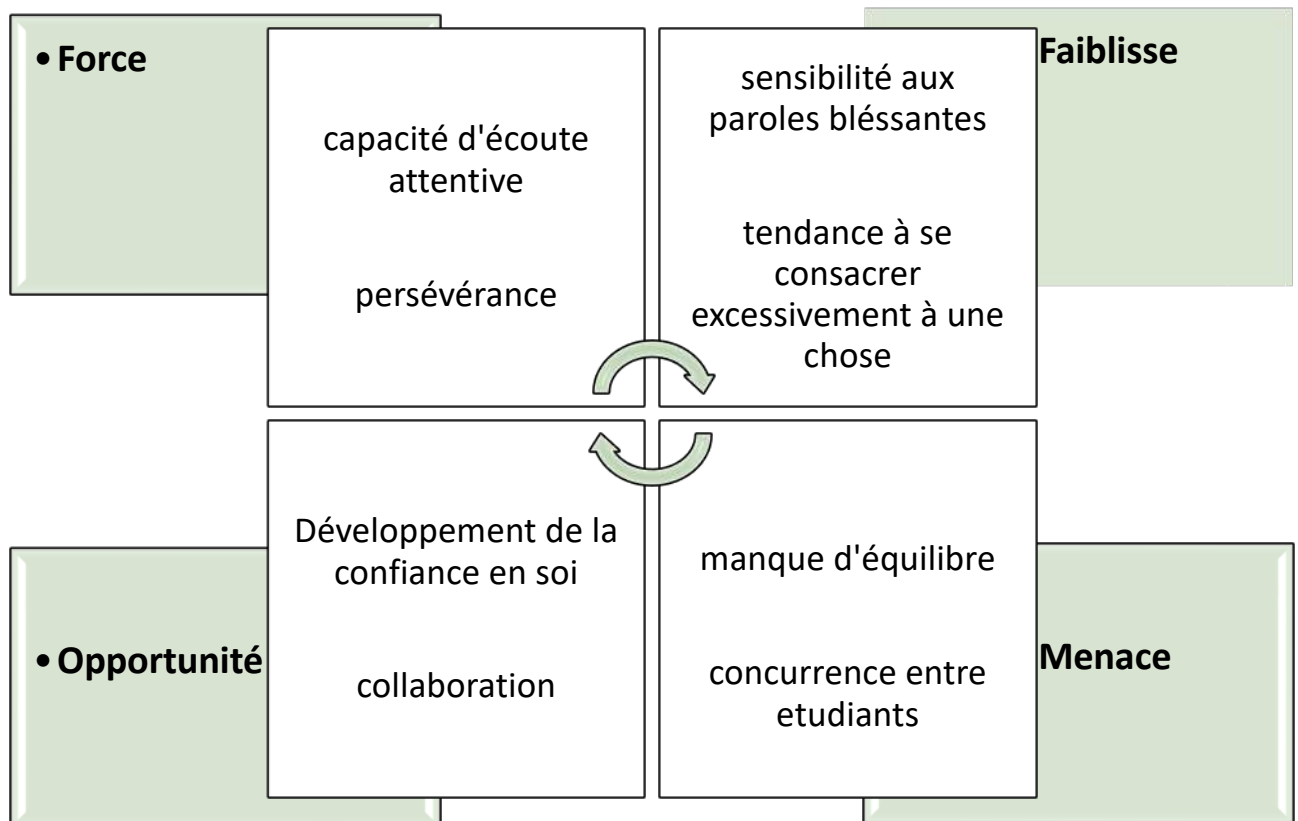
Cependant, je tiens à souligner que je suis actuellement engagée dans un processus de travail sur moi-même. Je m'efforce activement de renforcer ma confiance en moi, de manière à minimiser l'impact de ces commentaires négatifs sur mon bien-être émotionnel. Je crois sincèrement que cette évolution positive est une question de temps et d'expérience.

Je suis consciente que le chemin pour surmonter cette faiblesse peut être semé d'embûches, mais je suis déterminée à persévérer. J'apprends à mettre en perspective les commentaires, à ne pas laisser ma valeur personnelle être définie par les jugements extérieurs, et à me concentrer sur mes propres réussites et réalisations.

En conclusion, bien que ma sensibilité aux paroles blessantes puisse parfois représenter un défi, je suis en train de cultiver une confiance en moi plus solide et durable. Mon objectif est de devenir émotionnellement résiliente, tout en gardant à l'esprit que le progrès se construit progressivement

Enfin, je reconnais que j'ai tendance à me consacrer excessivement à une chose, parfois au détriment d'autres aspects de ma vie. Je suis une personne passionnée et j'ai tendance à me plonger complètement dans ce que je fais. Cependant, j'apprends à équilibrer ma vie personnelle et mes études, car je comprends l'importance d'avoir un équilibre global. En prenant en compte les facteurs internes de notre bilan personnel, nous avons effectué une évaluation détaillée de notre situation présente en utilisant une matrice SWOT suivante.

Tableau 3 SWOT du bilan personnel



Source : Nous-même

2-Bilan professionnel

Je suis actuellement en dernière année de ma licence en commerce international, et mon parcours étudiant a été façonné par ma passion indéfectible pour l'entrepreneuriat et le monde des affaires. Mon cheminement m'a amené à saisir une opportunité exceptionnelle, celle de donner vie à mon projet entrepreneurial en créant notre propre boutique en ligne, Nogiitech-SN-DK.

L'essence même de notre entreprise réside dans sa spécialisation : l'importation et la commercialisation de matériaux électroniques. Ce domaine dynamique et en constante évolution exige une compréhension profonde des tendances technologiques ainsi qu'une expertise pointue pour répondre aux besoins changeants de nos clients.

Naviguer dans le monde complexe du commerce international et des matériaux électroniques n'a pas été sans défis, mais c'est cette complexité qui a stimulé mon désir d'apprendre et de

m'améliorer constamment. Mon engagement envers ce projet s'étend au-delà de mes études, et je m'efforce continuellement d'acquérir de nouvelles compétences en gestion, en marketing et en gestion des opérations pour garantir le succès durable de Nogiitech-SN-DK.

Pour approvisionner notre boutique, nous avons soigneusement sélectionné des partenaires de confiance, tels qu'Alibaba et Amazon. Ces plateformes nous offrent un accès à un large éventail de fournisseurs et nous permettent de trouver les meilleurs produits répondant aux attentes de nos clients. Grâce à cette approche, nous pouvons offrir à nos clients une gamme diversifiée de produits électroniques de qualité.

Notre activité principale consiste à vendre des matériaux électroniques populaires tels que des cartes mémoire, des clés USB, des écouteurs, des micros cravate, des AirPods, et bien d'autres produits similaires. Nous nous sommes spécialisés dans ce secteur afin de répondre aux besoins spécifiques des consommateurs au Sénégal. En effet, nous avons constaté une demande croissante pour ces produits et nous voulions combler cette lacune sur le marché local.

En tant qu'entrepreneure dans le domaine du commerce international, j'ai été fière de voir les premiers succès de notre boutique en ligne. Nous avons attiré l'attention des consommateurs sénégalais grâce à notre large choix de produits et à notre engagement envers la qualité. Cela nous a permis de fidéliser une clientèle de plus en plus nombreuse et de bâtir une réputation solide dans notre domaine d'activité.

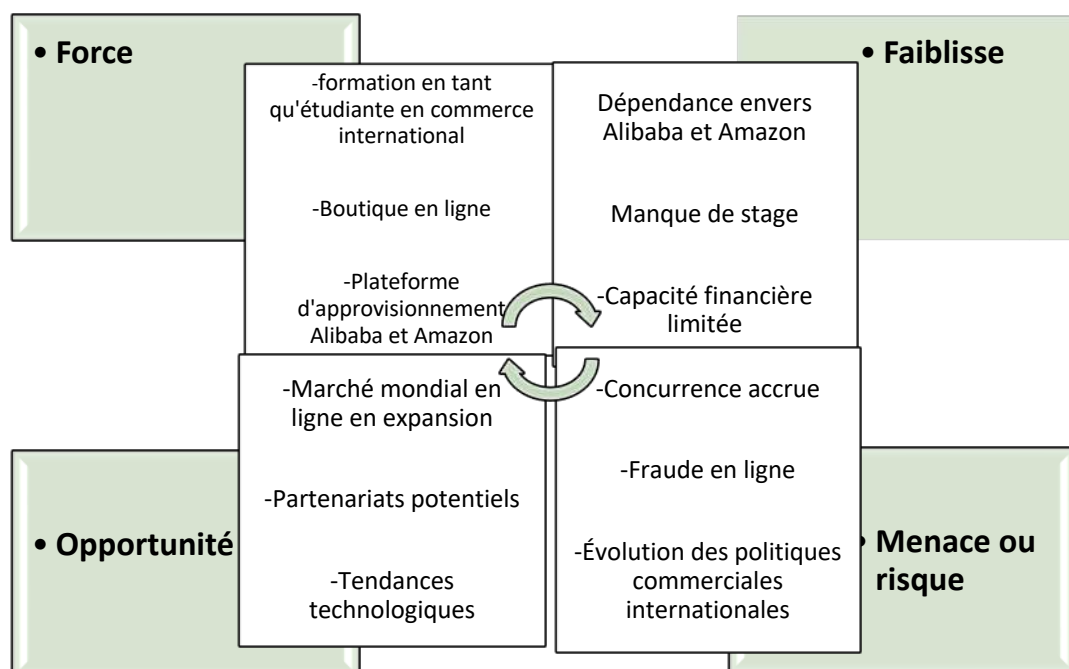
Toutefois, je suis pleinement consciente que notre parcours ne fait que commencer et qu'il reste encore beaucoup à accomplir. Pour consolider notre présence sur le marché et accroître notre clientèle, nous devons continuer à améliorer nos services et à diversifier notre offre. Cela implique de rester à l'affût des dernières tendances en matière de produits électroniques, d'élargir notre réseau de fournisseurs et de renforcer notre présence en ligne grâce à des stratégies de marketing efficaces.

En outre, nous sommes conscients des défis auxquels nous pourrions être confrontés en tant qu'entreprise de commerce international. La concurrence est féroce, et il est essentiel pour nous de rester compétitifs en offrant des prix compétitifs et en assurant un service clientèle de qualité. Nous devons également tenir compte des aspects logistiques et des contraintes réglementaires liés à l'importation de produits électroniques.

Malgré ces défis, nous sommes déterminés à continuer à développer notre entreprise et à fournir des produits de qualité supérieure à nos clients. Nous croyons en notre capacité à réussir grâce à notre passion, notre dévouement et notre engagement envers l'excellence. En travaillant avec diligence et en adaptant notre stratégie en fonction des évolutions du marché, nous sommes convaincus que nous pourrions consolider notre présence sur le marché du commerce

électronique au Sénégal et atteindre de nouveaux sommets. En considérant les éléments internes de notre bilan professionnel, nous avons réalisé une analyse approfondie de notre situation actuelle à l'aide d'un tableau SWOT suivant :

Tableau 4 SWOT du bilan professionnel



Source Nous-même

Dans le cadre de notre formation en tant qu'étudiantes en commerce international, il est intéressant de constater la dépendance croissante envers des géants du commerce en ligne tels qu'Alibaba et Amazon. Ces deux plateformes ne se limitent pas uniquement à des boutiques en ligne, mais jouent également un rôle central en tant que plateformes d'approvisionnement, ce qui les rend indispensables dans le paysage commercial actuel.

Cette dépendance envers Alibaba et Amazon peut être considérée comme une conséquence de plusieurs facteurs. D'une part, ces plateformes offrent un accès au marché mondial en expansion, ce qui présente une opportunité majeure pour les entreprises et les individus impliqués dans le commerce international. En envisageant ces opportunités, il est possible d'identifier des partenariats potentiels qui pourraient favoriser la croissance et la diversification des activités commerciales. De plus, les tendances technologiques jouent un rôle clé dans

l'évolution de ces plateformes, ce qui signifie que rester informé et adapté à ces évolutions devient essentiel pour demeurer compétitif sur ces marchés en ligne.

Cependant, malgré ces opportunités, il est impératif de prendre en compte les défis et les risques associés à cette dépendance. La concurrence sur ces plateformes est de plus en plus féroce, ce qui peut rendre difficile la mise en avant des produits ou services. De plus, le risque de fraude en ligne est une préoccupation importante, nécessitant une vigilance constante pour protéger les transactions et les informations sensibles des clients.

Par ailleurs, l'évolution des politiques commerciales internationales peut également avoir un impact significatif sur la dynamique des affaires avec Alibaba et Amazon. Les changements dans les réglementations douanières, les tarifs et d'autres aspects réglementaires peuvent influencer la rentabilité et la faisabilité de certaines transactions.

Un autre défi qui se pose pour nous est le manque de stages disponibles dans le domaine du commerce international. Cette situation peut être exacerbée par une capacité financière limitée, ce qui restreint nos possibilités d'acquérir une expérience pratique et concrète dans ce domaine en pleine expansion.

En conclusion, l'essor mondial des plateformes de commerce en ligne, notamment Alibaba et Amazon, offre des opportunités significatives pour notre formation en commerce international. Cependant, cela s'accompagne également de défis tels que la concurrence intense, les risques de fraude en ligne et les fluctuations des politiques commerciales. Il est crucial que nous maintenions un équilibre entre l'exploitation de ces opportunités et la gestion efficace des risques inhérents à cette dépendance envers ces plateformes.

3. Plan d'action et Perspective

3.1 Plan d'action

Nous avons un plan d'action claire de nos actions à court, moyen et long termes. À court terme, notre objectif principal est d'obtenir notre licence en commerce international. Nous sommes déterminés à acquérir les connaissances nécessaires dans ce domaine passionnant et en constante évolution.

En parallèle, nous entreprenons activement des recherches pour trouver un stage dans le domaine de l'importation et de la commercialisation des matériaux électroniques. Ce stage sera une excellente opportunité pour appliquer nos connaissances théoriques dans un contexte réel et acquérir une expérience précieuse.

À moyen terme, nous visons à obtenir un diplôme de master en marketing. Ce diplôme nous permettra de nous spécialiser davantage dans le domaine du commerce international et de développer nos compétences en marketing, ce qui sera essentiel pour atteindre nos objectifs professionnels.

Un autre aspect important de notre perspective à moyen terme est de nous concentrer sur l'amélioration de nos compétences en anglais. Dans le monde des affaires, la maîtrise de l'anglais est essentielle pour réussir dans un contexte international. Nous nous engageons à investir du temps et des efforts pour perfectionner notre anglais, que ce soit par le biais de cours, de pratiques intensives ou de l'immersion dans un environnement anglophone.

En parallèle, nous reconnaissons l'importance du développement personnel. Nous souhaitons continuellement travailler sur nous-mêmes, en renforçant nos compétences en communication, en leadership et en résolution de problèmes. Nous comprenons que ces compétences transversales sont cruciales pour notre réussite professionnelle et personnelle à long terme.

À long terme, notre objectif ultime est de travailler dans une multinationale spécialisée dans la commercialisation des matériaux électroniques. Nous aspirons à occuper un poste clé où nous pourrions mettre en pratique nos compétences en commerce international et en marketing, et contribuer activement au succès de l'entreprise.

Cependant, nous ne souhaitons pas nous arrêter là. Nous avons également pour ambition de créer notre propre entreprise spécialisée dans l'importation et la commercialisation des matériaux électroniques, non seulement au Sénégal, mais aussi dans toute l'Afrique. Nous sommes passionnés par l'idée de promouvoir l'accès aux technologies et aux produits électroniques de qualité dans notre région, tout en contribuant au développement économique. Ces actions peuvent être organisée dans le temps comme suites.

PLAN D'action

Tableau 5Plan d'action

<u>Action à court termes</u>	<u>Action à moyen termes</u>	<u>Action à long termes</u>
-L'obtention d'un diplôme de licence en commerce international -Recherche d'un stage dans le domaine de l'importation du commerce de l'électronique	-L'obtention d'un diplôme de master en marketing. -Concentration sur l'amélioration de nos compétences en anglais. -développement personnel	-Travaillez dans une multinationale de commerciale des matériaux électronique. -Création de notre propre entreprise spécialisée dans l'importation et la commercialisation des matériaux électroniques partout Sénégal et en Afriques.

Source : Nous-même

3.2 Perspectives.

Dans notre projet professionnel, nous envisageons de créer notre propre entreprise spécialisée dans l'importation et la commercialisation de matériaux électroniques au Sénégal et dans d'autres pays d'Afrique. Notre objectif principal est de fournir des solutions électroniques innovantes qui utilisent des énergies renouvelables, comme par exemple les frigo solaire, les spots pour l'extérieur ce qui nous permettra de contribuer activement au développement durable de la région.

En tant qu'entreprise, nous nous engageons à être à la pointe des avancées technologiques dans le domaine des matériaux électroniques, en mettant l'accent sur les produits respectueux de l'environnement. Nous souhaitons fournir des solutions énergétiques efficaces et durables, qui contribueront à réduire la dépendance aux combustibles fossiles et à atténuer les effets du changement climatique.

Pour atteindre notre objectif, nous travaillerons en étroite collaboration avec des fournisseurs de confiance du monde entier, sélectionnant soigneusement les produits qui répondent à nos critères de qualité et de durabilité. Nous nous efforcerons de fournir une large gamme de matériaux électroniques, allant des panneaux solaires aux batteries rechargeables, en passant par les systèmes de gestion de l'énergie.

En tant qu'entreprise, nous ne nous limiterons pas à la simple vente de produits. Nous proposerons également des services de conseil et d'installation, afin d'aider nos clients à choisir les solutions les plus adaptées à leurs besoins spécifiques. Notre objectif est de devenir un acteur de référence dans le domaine des technologies électroniques durables, en offrant des solutions complètes et clé en main à nos clients.

En créant notre propre entreprise spécialisée dans l'importation et la commercialisation de matériaux électroniques utilisant des énergies renouvelables, nous pourrions non seulement réaliser notre passion pour l'innovation et la technologie, mais aussi contribuer activement au développement durable au Sénégal et en Afrique. Nous sommes convaincus que notre entreprise jouera un rôle essentiel dans la transition vers une économie plus verte et plus durable.

Ensemble, nous sommes déterminés à apporter une réelle valeur ajoutée à nos clients, à soutenir les énergies renouvelables et à faire progresser le développement durable dans notre région.

CONCLUSION

En tant qu'étudiante et entrepreneure à la tête d'une boutique en ligne, nous avons élaboré une approche proactive et stratégique pour le développement de notre entreprise. Nous avons reconnu l'importance cruciale de deux aspects essentiels pour le succès de notre activité : la gestion efficace des stocks et la capacité à anticiper les tendances du marché.

En investissant considérablement dans l'amélioration de nos compétences en gestion des stocks, nous avons réussi à maintenir un flux d'approvisionnement régulier en produits électroniques, garantissant ainsi que nos clients ne soient jamais confrontés à des retards inattendus ou à des ruptures de stock. Cette focalisation sur la gestion précise des stocks a non seulement renforcé la satisfaction de nos clients, mais a également optimisé nos opérations internes, nous permettant ainsi d'atteindre un équilibre entre l'offre et la demande.

Cependant, notre engagement ne s'est pas arrêté là. Nous avons adopté une mentalité d'exploration continue, scrutant constamment le marché pour identifier les nouvelles tendances et les produits émergents. Cette démarche proactive nous a permis de rester à la pointe de l'innovation et de répondre aux demandes changeantes de nos clients. En mettant en œuvre cette stratégie d'anticipation, nous avons pu adapter notre catalogue de produits en conséquence, ce qui a eu un impact significatif sur notre capacité à conserver une clientèle fidèle et à attirer de nouveaux acheteurs.

L'un des pivots majeurs de notre succès a été la diversification stratégique de nos sources d'approvisionnement. En élargissant notre réseau de fournisseurs, nous avons pu identifier des partenaires fiables et compétitifs, ce qui a joué un rôle clé dans la garantie de la disponibilité de nos produits à des prix concurrentiels. Cette diversification a également renforcé notre résilience face aux fluctuations du marché et aux éventuelles contraintes d'approvisionnement. Dans l'ensemble, ces efforts concertés ont consolidé notre position en tant qu'acteur majeur dans le secteur de l'importation et de la commercialisation de matériaux électroniques au Sénégal. Notre croissance constante atteste de l'efficacité de notre approche. Nous sommes fiers d'avoir réussi à non seulement satisfaire les besoins de nos clients de manière efficace et rentable, mais aussi à établir notre boutique en ligne comme une référence de confiance dans le domaine.

En regardant vers l'avenir, nous restons résolument confiants dans les perspectives de notre projet professionnel. Nous comprenons l'importance de l'adaptation continue aux évolutions du marché et nous sommes déterminés à maintenir notre position en tant que chef de file de l'industrie des matériaux électroniques au Sénégal. Grâce à notre engagement à rester

informées, à nous former en permanence et à saisir les opportunités de développement, nous aspirons à un avenir durable de croissance et de succès.

RÉFÉRENCES

BIBLIOGRAPHIE

Dictionnaire LAROUSSE de français

Rapport banque mondiale BIRD-IDA Septembre 2022 sur la situation économique au Sénégal page 58 (pour une croissance durable et résiliente :renforcer les écosystèmes entrepreneuriaux suite à la pandémie)

WEBOGRAPHIE

http://www.tpsnet.org/portal?cmd=the_import_export_guide consultez le 13/06/2023

Secteur

<https://www.douanes.sn/ndn722/> consultez le 9/06/2023

<https://export.agence-adocc.com/fr/fiches-pays/senegal/acheter-et-vendre> consultez le 09/06/2023

Agence nationale de la statistique et de la démographie consultez le 10/06/2023

Source : ANSD/DSECN/DSC/BEE

<https://senegalcommerce.sec.gouv.sn/Documents/DGD/Proc%C3%A9dure/D%C3%A9douanement%20marchandises/Le%20d%C3%A9douanement%20proprement%20dit.PDF> consultez le 13/06/2023

ANNEXES.



Vos coordonnées

Bonjour .
Je me nomme Nogoye fall étudiante en troisième année de licence **commerce international** à Sup de Co Dakar. Dans le cadre de mon projet professionnel, je dois interviewer ceux qui exercent déjà le métier de l'importation et la commercialisation des matériaux électroniques au Sénégal afin de mieux connaître la profession, et mieux préciser mon orientation professionnelle.

** Indique une question obligatoire*

☐ Option 2

Sans titre

Nom *

Votre réponse

Adresse e-mail

Votre réponse

Quelle est votre propre définition du métier *
et comment la décririez-vous en quelques
mots l'importations et la commercialisation
des matériaux électronique?

Votre réponse

Pouvez-vous détailler les missions et *
tâches principales associées à ce métier ?

Votre réponse

Quelles sont selon vous les compétences *
et les connaissances requise pour exercer
se métier (diplôme, formation, etc.) ?

Votre réponse

Quelles compétences et connaissances
avez-vous acquises en exerçant ce métier
depuis que vous l'avez commencé ?

Votre réponse

Que doit-on faire pour évoluer dans ce
métier ?

Votre réponse

Quelles sont les compétences linguistiques
nécessaires ?

Votre réponse

Préremplissez les réponses, puis cliquez sur "Obtenir le
lien"

Quelles sont les perspectives d'évolution de
carrière dans ce domaine ? Quels postes ou
responsabilités peuvent être atteints à long
terme ?

Votre réponse

Quels sont les points importants auxquels il *
faut faire attention dans ce métier ?

Votre réponse _____

Quels sont les atouts à prendre en *
considération pour réussir dans ce métier ?

Votre réponse _____

Quels sont selon vous les facteurs de *
motivation liés à l'exercice de ce métier:

- ☐ Esprit d'équipe
- ☐ Communication
- ☐ Possibilité de formation
- ☐ Salaire
- ☐ Autre : _____

Quels conseils pouvez-vous donner à une *
étudiante qui veut exercer ce métier?

Votre réponse _____

Généralement quels sont les différents types de contrat possible pour un Responsable import? 

☐ CDI

☐ CDD

☐ CTT

☐ Autre : _____

Obtenir le lien

N'envoyez jamais de mots de passe via Google Forms.

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google. [Signaler un cas d'utilisation abusive](#) - [Conditions d'utilisation](#) - [Règles de confidentialité](#)

Google Forms

Quels sont les problèmes rencontrés lors de l'exercice du métier d'un responsable de l'importation des matériaux électronique ? *

Votre réponse

Quel est l'intervalle de salaire pour ce métier ? *

Votre réponse

Quel est le nombre moyen d'heure par jour de travail ? *

Votre réponse

Quel type de contrat avez-vous en tant que Responsable de l'importation des matériaux électronique ? *

Votre réponse

TABLE DE MATIERES

DEDICACE	i
REMERCIEMENTS.....	ii
RÉSUMÉ.....	iii
ABSTRACT	iii
SOMMAIRE.....	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	v
LISTE DES ABREVIATIONS	vi
INTRODUCTION GENERALE	1
PRÉMIERE PARTIE	1
I.PRÉSENTATION DU SECTEUR D’ACTIVITÉ.....	3
1 Présentation du secteur de l’importation et la commercialisation des matériaux électroniques. ...	3
2 cadre macroéconomique	6
3 organisation du secteur	7
3.1 les acteurs du secteur	7
3.2 Cadre organisationnel du secteur	8
3.3Cadre règlementation	8
4 Marché et concurrence.....	9
4.1 Concurrence.....	9
4.2 Marché.....	10
4.3 SWOT du secteur.....	11
DEUXIÈME PARTIE.....	13
PRÉSENTATION DU METIER	13
II.PRÉSENTATION DU METIER.....	13
1.Présentation du profil du métier	13
1-1-Définition des termes du métier	14
1.2 Attribution du métier.....	14
1.3 Connaissances requises pour l’exercice du métier (diplôme, formation certificat, etc.).	15
1.4 Compétences techniques :	17
1.5 Compétences comportementales et humaines :	17
1.6 Compétences linguistiques :	18
1.7 Possibilités d'évolution (carrière) :	18
1.8 Niveau moyen des salaires :	18
2.Diagnostic du métier :.....	20
TROISIÈME PARTIE.....	13

BILAN ET PERSPECTIVE.....	13
III- BILAN ET PERSPECTIVE.....	20
1 bilan personnel.....	20
2-Bilan professionnel	22
3.Plan d'action et Perspective.....	26
3.1 Plan d'action	26
3.2 Perspectives.....	28
CONCLUSION.....	29
RÉFÉRENCES.....	vi
BIBLIOGRAPHIE	vi
WEBOGRAPHIE	vii
ANNEXES.....	viii
TABLE DE MATIERES	xiv