

UNIVERSITE LYON III

IAE

L2 ADMINISTRATION DES ENTREPRISES ET SOCIETE

RAPPORT DE STAGE

ASSOCIATION LUPAJOTE

LOME, TOGO, JUIN–JUILLET 2012

THEOPHILE GALLARDO

REMERCIEMENTS

A Mr Nestor-Joseph KUAGBENU et à sa femme pour leur extrême gentillesse à mon égard et leur accueil chaleureux.

A Mme Irène MEYISSO qui m'a, dès mon arrivée, mis en confiance et offert un haut degré d'autonomie et de responsabilité au sein de l'entreprise R.C.B.

Enfin, je tiens à remercier tous les togolais que j'ai croisé pour leur simplicité et la joie de vivre dont ils font preuve au quotidien.

SOMMAIRE

Introduction	P4
Partie 1-Les structures d'accueil	P5-P6
Partie 2-Les missions	P7-P8
Conclusion	P9

INTRODUCTION

Lorsque j'ai appris en début d'année scolaire qu'il fallait faire un stage obligatoire de 8 semaines pour valider la licence, de nombreuses interrogations se sont ouvertes à moi : où chercher ? comment faire ? qui contacter ? dans quelle branche d'activité m'orienter ?

Finalement, j'ai décidé de commencer mes recherches avec 2 idées en tête : faire mon stage à l'étranger et dans le commerce.

Via le site « cap entreprise » de l'Université, je suis entré en contact avec l'association LUPAJOTE au Togo. Désireux depuis longtemps de partir en Afrique, je voyais là une opportunité d'associer mon désir de voyager avec celui de participer à une œuvre humanitaire.

Après avoir pris quelques renseignements sur cette association, je décide de candidater. Très vite, la réponse est positive.

J'arrive au Togo le 2 juin et quelques jours plus tard je commence à travailler pour l'entreprise R.C.B. Située en plein cœur de la capitale Lomé, mon rôle a sans cesse évolué dans cette entité durant ces 2 mois et le haut degré de responsabilité que l'on m'a confié a été bénéfique pour mieux comprendre les différentes facettes des métiers du commerce.

Après avoir présenté les structures d'accueil, nous montrerons les missions auxquelles j'ai pris part.

PARTIE 1-LES STRUCTURES D'ACCUEIL

A) LUPAJOTE : ASSOCIATION D'ACCUEIL

L'association LUPAJOTE qui m'encadre tout au long du séjour est une association à but non lucratif. Celle-ci est chargée de mettre en relation des étudiants français en quête d'un stage d'étude et des PME togolaises ayant besoin de se développer.

C'est un échange permettant à l'étudiant d'acquérir une expérience professionnelle dans un milieu qui lui est étranger et à la PME d'obtenir un avis critique et objectif sur sa situation. L'intérêt principal de la mission pour chacun des étudiants LUPAJOTE est de proposer des idées susceptibles de faire évoluer l'entreprise et de lui permettre d'être compétitive sur le marché togolais.

- Adresse : Rue Boukarou, Quartier Adidogomé Local N° 262
- Code Postal : BP : 62065
- Ville : Lomé
- Pays : Togo
- Tél : 00228 23 38 03 72
- Site WEB : <http://www.lupajote.org>
- Directeur : Mr Nestor-Joseph KUAGBENU
- E-mail : lupajote_togo@yahoo.com

B) R.C.B : ENTREPRISE D'ACCUEIL

- R.C.B, Représentation-Commerce-Conférences-Bureautique
- Adresse : bretelle de Klikamé-Atikoumé Immeuble MBR
- Code Postal : BP2414
- Ville : Lomé
- Pays : Togo
- Tél : +228 251 44 28
- Année de création : 15/06/1999
- Directrice : Mme Irène Frédérica D.T. MEYISSO
- Maître de stage : Mme Irène Frédérica D.T. MEYISSO
- E-mail : rcb788@hotmail.com
- Effectif : 3 salariés dont 2 s'occupant de la gestion et du fonctionnement du magasin R.C.B-Atikoumé et le 3^{ème} étant chargé de la gestion de la succursale du Grand Marché.
- Implantation à l'étranger : l'entreprise est exclusivement implantée à Lomé mais elle dispose de quelques clients à l'étranger, surtout au Bénin (BOA-Bénin)
- Activité et types de produits proposés : 1) vente de différents produits en particulier de vêtements, de parfums, de sacs à main au sein même de la boutique R.C.B.
2) répondre aux commandes en cadeaux d'affaire des grandes entreprises togolaises (Togocel, Moov, BOAD, Port autonome de Lomé...).
- 3) vente en gros de couches pour professionnels. En cela, l'entreprise a un rôle de fournisseur dans cette branche d'activité.

PARTIE 2-LES MISSIONS

L'entreprise R.C.B qui m'a accueilli tout au long de ces 2 mois de stage m'a grandement responsabilisé et permis de découvrir ce qu'était le monde de l'entreprise.

En cela, cette structure m'a permis d'effectuer de multiples missions participant, ainsi, activement au développement de l'entreprise.

- Inventaire des produits présents dans la boutique R.C.B-Atikoumé et sa vérification un mois plus tard permettant de faire un contrôle du stock existant dans la boutique.
- Prospection et étude de marché. Cette mission s'est faite dans le cadre du lancement d'une nouvelle branche d'activité pour l'entreprise. : la commercialisation et la vente en gros de couches. Une annexe s'est ouverte le lundi 2 juillet 2012 en plein cœur de la capitale togolaise (quartier du Grand Marché) et est entièrement dévoué à ce produit. L'objectif étant de devenir le principal fournisseur des différents vendeurs de couches de Lomé. Pour connaître les prix des concurrents et savoir à quel niveau ils devaient se situer, j'ai été chargé de faire une prospection client à travers la ville.
- Participation à la création d'un site WEB pour améliorer la visibilité de l'entreprise.
- Recherche de fournisseurs (principalement chinois) qui seraient susceptibles de répondre à nos attentes en proposant le meilleur rapport qualité-prix aux appels d'offres des grandes entreprises togolaises concernant les cadeaux d'affaire.
- Rencontre avec différents DG (entreprise ORABANK, GTA) pour les convaincre que R.C.B est l'entreprise la plus qualifiée pour remplir les commandes Etrennes 2012. Est mis en avant le sérieux de l'entreprise R.C.B et son expérience acquise depuis 1999 puisque de nombreuses entreprises togolaises ont fait appel à la PME pour répondre à leurs commandes.
- Restructuration du magasin pour le rendre plus attractif aux yeux du client. Dans cette mission, mon rôle a été de sélectionner ce qui est essentiel à l'entreprise, ce qui lui permet d'avoir une valeur ajoutée vis-à-vis de la concurrence. Une certaine spécialisation est mise en place : moins de produits en magasin, mais une plus grande visibilité et valorisation de ces produits.

- Recherche et sélection de produits qui pourrait intéresser les différents clients. Lors des différents rendez-vous auxquels j'ai participé, Mme MEYISSO (directrice R.C.B) et moi-même avons exposé de nombreux produits aux différents DG, susceptibles de les intéresser au point de les inclure dans une commande future.

- Propositions à Mme MEYISSO de plans marketing pour permettre à l'entreprise d'avoir une exposition accrue aux yeux des clients potentiels (installation de panneaux publicitaires dans Lomé, création de t-shirt ciglés R.C.B pour l'ensemble des employés de l'entreprise...).

CONCLUSION

En définitive, ce premier contact avec le monde du travail m'a, sans aucun doute, enrichi et permis de mieux comprendre ce qu'était une entreprise. Même si l'activité au Togo marche au ralenti par rapport à notre modèle occidental du toujours consommer plus, le fait d'échanger avec des professionnels qui ont le vécu et l'expérience m'aura aidé à grandir.

Au-delà du strict cadre de l'entreprise, le fait de découvrir une culture, de faire connaissance avec de nouvelles personnes et d'être immergé dans un mode de vie totalement différent du notre pendant près de 8 semaines, me marquera à vie.