

PRESENTATION DJOBEY CONSULTING CORPORATION & OFFRE DE SERVICES





Sommaire

- Qui sommes-nous?
- Notre équipe
- Nos services
- Nos réalisations
- Clients et partenaires



DJOBHEY CONSULTING CORPORATION (DCC)
Lauréat du
Prix International Arch of Europe for Quality and Technology
Of BID-Business Initiative Directions - in Germany-2014

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



Qui sommes-nous?

Djobey Consulting Corporation (DCC) est un Cabinet d'Expertise en management et conseils spécialisé dans le montage de Business plan, Étude de faisabilité, Étude de marché, Assistance en comptabilité et gestion d'entreprise, conseil en investissement, Assistance en création d'entreprise, Analyse financière, coaching d'Affaires, Accompagnement à la recherche de financement, Formation, Assistance marketing et développement commercial.

❖ Notre Vision

Bien que notre clientèle ne se résume pas à une frontière précise à cause de la mondialisation qui met en compétition petites, moyennes et grandes entreprises, Nous croyons que le développement du Cameroun est possible, le Cameroun se développera le jour où les entreprises Camerounaise s'approprieront et appliqueront dans leurs structures les meilleures pratiques de gestion. Alors nous travaillons à nous approprier ces meilleures pratiques de gestion et à ensuite les mettre à la disposition des entreprises qui en ont besoin.

❖ Notre Mission

La mission essentielle de **Djobey Consulting Corporation** est de proposer les meilleures solutions pour créer, gérer et développer une entreprise. Elle entend s'investir et tout donner pour le Meilleur de l'Entreprise à travers l'offre de services innovants, créatifs et répondant aux besoins et moyens des PME de l'Afrique Centrale.

Djobey Consulting Corporation travaille chaque jour à apporter les solutions les meilleures pour optimiser les performances de la Petite et Moyenne Entreprise. Des solutions que les petites et Moyennes Entreprises n'hésitent pas à solliciter parce que nous avons su créer de l'adaptation dans la différence au point où tout le monde y trouve sa réponse, des réponses à des défis de gestion.

Nous travaillons avec engagement pour relever avec nos clients leurs défis les plus délicats. Nous agissons avec amour pour démontrer à nos clients à quel point leur satisfaction nous tient à cœur ! Nous proposons à nos clients les solutions les plus innovantes et les préparons à relever les défis d'aujourd'hui et de demain !

Présente au Cameroun, **Djobey Consulting Corporation** s'est donnée pour vocation essentielle de vulgariser et d'intégrer les meilleures pratiques de gestion dans les PME africaines. Elle étendra prochainement sa présence dans d'autres pays.

Djobey Consulting Corporation se positionne aujourd'hui en tant qu'acteur majeur du développement des petites et moyennes entreprises (PME) en Afrique Centrale. Nous ne sommes pas un simple cabinet de conseil en management en Afrique Centrale, nous sommes tout simplement le leader dans la promotion des PME dans notre sous-région.

Nos qualités reposent sur des valeurs sûres, ancrées dans l'esprit de tous nos collaborateurs.

A savoir :

- ❖ Le Respect de nos engagements
- ❖ Le Sens de la responsabilité,
- ❖ La Confidentialité,
- ❖ Une assurance qualité.

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



Notre équipe

Directeur général,

Définit la politique générale de l'entreprise et veille à son exécution.

Responsable Management et Comptabilité,

En charge du développement des services de comptabilité et management.

Responsable Marketing et Etude de marché,

Assure le développement des services marketing et Etude de marché.

Responsable gestion de Ressources Humaines et formation,

Assure le Développement des services de Conseil en gestion des ressources Humaines et formation.

Consultant en management des entreprises,

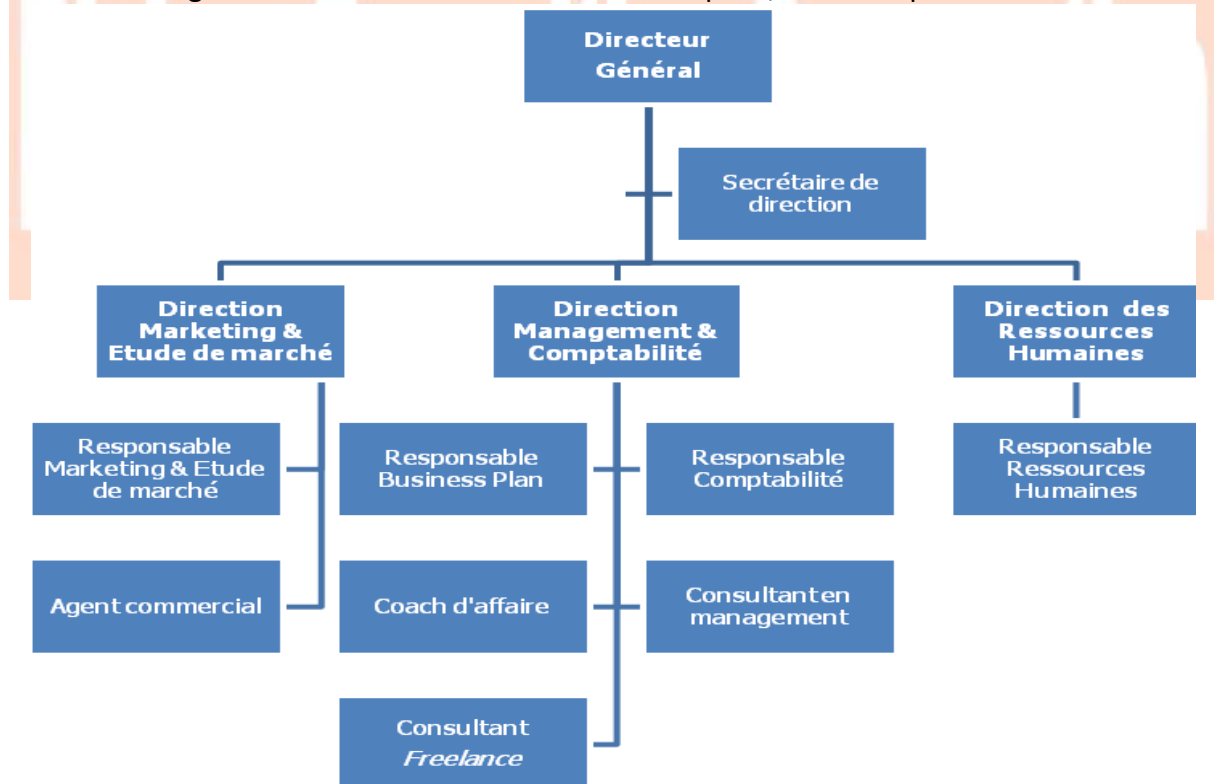
Assure le service de management, recherche et développement des entreprises.

Coach D'affaires,

Développe des stratégies pour aider les entreprises à être plus performante. Accompagnement sur mesure des chefs d'entreprise et Dirigeants de PME à s'engager à exceller pour mieux se différencier.

Secrétaire de direction,

Elle a en charge le courrier et le secrétariat de l'entreprise; sous la supervision du Directeur.



www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



Nos services

Montage de Business Plan

Assistance en création d'entreprise

Assistance en comptabilité et gestion d'entreprise

Coaching d'Affaires

Montage d'étude de faisabilité

Montage d'étude de marché

Montage d'analyses financière et conseil en investissement

Accompagnement à la recherche de financement

Conseil en gestion des ressources humaines

Assistance marketing et développement commercial

Élaboration de Manuel des procédures Administratives, financières et Comptables

Formation sur mesure

Représentation commerciale

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



Montage de Business Plan

-Montage de business Plan de Projet, PME, PMI selon un canevas acceptable dans la quasi-totalité des institutions de financement, bancable et respectant les normes internationales

Un business plan constitue la pierre angulaire du démarrage d'une entreprise. C'est également un outil essentiel pour contrôler et orienter le développement et la croissance de votre entreprise. Un business plan est utile pour beaucoup d'autres choses que la recherche de financement.

Voici dix bonnes raisons pour écrire un business plan:

- 1-Attirer les investisseurs**
- 2-Vérifier la faisabilité de votre idée d'entreprise**
- 3-Définir les différents aspects et activités liés à votre entreprise**
- 4-Fixer des points de repère et de référence pour votre entreprise**
- 5-Prendre le pouls du marché**
- 6-Rechercher du financement ou obtenir des fonds supplémentaires**
- 7-Déterminer vos besoins de financement.**
- 8-Attirer du personnel de qualité**
- 9-Contrôler la réalisation de vos objectifs**
- 10-Disposer de plans alternatifs**

Ai-je besoin d'un Business plan pour créer et développer mon entreprise? La réponse est oui. Plus de 75% des entreprises qui se lancent sans Business Plan au 21eme siècle ferme les portes avant 3ans d'activité. D'où l'importance d'un Business plan. Or un bon plan Business vous permettra d'allouer les ressources et de mesurer les résultats de vos actions, vous aidant ainsi à fixer des objectifs réalistes et à prendre des décisions judicieuses. Peut-être que vous vous l'êtes demandé à plusieurs reprises ? Pourquoi vous devriez perdre autant de temps et d'énergie à élaborer un Business Plan. Mais rappelez-vous toujours ceci : en toute chose l'insuffisance dans la planification vous laissera sans vision et moyens pour une bonne anticipation des décisions et actions futures que vous devrez prendre ou entreprendre dans la gestion de votre entreprise. Mieux, un Business Plan sera pour vous un outil qui constitue la fondation de Votre entreprise.

DCC est leader au Cameroun et en Afrique Centrale en Montage de Business Plan.

Pourquoi choisir Djobey Consulting Corporation (DCC) pour réaliser votre Business Plan ?

Vous devez choisir les services de Djobey Consulting Corporation (DCC) pour cinq raisons :

- 1-Le canevas :** Nous proposons à nos clients un canevas normalisé de montage de business plan qui est accepté dans la quasi-totalité des institutions de financement (banque, Etablissement de micro finance, Bailleurs de fond, business angels), Investisseurs, entrepreneurs sur le plan national et international.
- 2-La qualité du service**
- 3-Le professionnalisme**
- 4-Le prix**
- 5-Le délai de livraison du travail**

Profitez-vous aussi de l'expertise de Djobey Consulting Corporation en nous confiant dès aujourd'hui le montage de votre Business Plan.

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



✚ Assistance en création d'entreprise

Une création d'entreprise est un projet à part entière, nous vous accompagnons tout le long de votre création.

Notre service d'assistance en création d'entreprise est divisé en 2 services :

Service 1 : Conseil et coaching en création d'entreprise

-Conseil et coaching

-Présentation des avantages et inconvénients du Choix de la forme juridique de l'entreprise

-Elaboration de Devis

-Présentation des procédures à suivre

Demander votre devis

Ce service se déroule dans nos bureaux à Douala ou à distance pour des gens qui sont hors de la ville (en ligne, par téléphone ou skype)

Service 2: Assistance en Création d'entreprise et Obtention des Documents administratifs requis pour le démarrage de votre entreprise à savoir le Registre de commerce, Carte de contribuable, patente.

Assistance en création d'une Entreprise individuelle, d'une Société à responsabilité limitée (Sarl), d'une Société Anonyme (S.A) ou d'un GIC (Groupe d'initiative commune)

DCC est un cabinet qui propose un accompagnement dans les projets de création des petites et moyennes entreprises. Les clients bénéficient de conseils individuels sur toutes les démarches nécessaires à une bonne création de leur entreprise.

N°1 de l'accompagnement des créateurs et dirigeants de petites entreprises. L'objet de la présente Assistance est de vous accompagner dans le choix et la définition de votre modèle d'affaires pour définir le cadre de votre réussite entrepreneuriale, la mise en route de votre entreprise et l'obtention des documents nécessaires pour la création de votre entreprise

Une création d'entreprise est un projet à part entière, nous vous accompagnons tout le long de votre création. Nous connaissons les méandres de la création, les pièges à éviter, les bons tuyaux. Nous les partageons avec vous

Profitez-vous aussi de l'expertise de Djobey Consulting Corporation en nous confiant dès aujourd'hui le dossier de création de votre entreprise.

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



✚ Assistance en comptabilité et gestion d'entreprise

Une comptabilité adéquate est importante pour soutenir et faire progresser une entreprise. Sans elle, vous courez le risque de vous heurter à des problèmes de trésorerie, de gaspiller de l'argent et de ne pas saisir les opportunités de se développer. Quand vous mettez en place ou que vous revoyez votre routine de comptabilité, rappelez-vous que le but de la comptabilité est de vous aider à gérer votre affaire et de permettre aux services des impôts d'en évaluer l'activité. Tant que votre comptabilité atteint ces deux objectifs, elle peut – et doit – être aussi simple que possible.

Dans le cadre de la maîtrise du développement de vos entreprises, nous vous proposons des services ci-après :

SERVICE 1- ASSISTANCE EN COMPTABILITE

- Gestion comptable et financière.
- Tenue et Révision de la comptabilité.
- Audit interne et Contrôle de gestion.
- Élaboration des rapports financiers.
- Inventaires.
- Élaboration du Bilan.
- Préparation et suivi de budget.
- Logiciels de gestion

SERVICE 2-FISCALITE DE L'ENTREPRISE

- Contrôle de la déclaration des impôts (versements spontanés)
- Assistance à l'obtention des patentes.
- Elaboration de la DSF.
- Immatriculation des employés et déclarations et au Contrôle CNPS

SERVICE 3- SUIVI DES PROJETS

- Plan de développement, Prévisions financières, Assistance aux négociations des contrats, rédaction des rapports d'activités, planification et évaluation.

TYPES D'INTERVENTIONS :

Ponctuelles et/ou longues

Un Assistant comptable externe peut vous permettre de libérer votre temps pour vous consacrer au développement de votre société. Même si le travail de comptabilité ne prend que quelques heures par semaine, il serait préférable de le confier à une autre structure externe afin de mieux employer ce temps là.

Profitez-vous aussi de l'expertise de Djobey Consulting Corporation en nous confiant dès aujourd'hui votre service d'assistance en comptabilité

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



Coaching d'Affaires

NOUS AIDONS LES ENTREPRISES À ÊTRE PLUS PERFORMANTES

Êtes-vous confrontés à l'une des situations suivantes?

- Mes ventes vont bien, mais j'aimerais les amener à un niveau supérieur. Comment puis-je m'y prendre?
- Pourquoi ai-je de la difficulté à gérer mon temps et mes activités? Je ne sens pas être capable de prendre le contrôle. Comment accroître mon efficacité au travail?
- Je semble avoir de bons employés, mais ils ne prennent pas le leadership de leurs dossiers. De quelle façon puis-je améliorer ma façon de gérer mon équipe?
- Nos objectifs de vente vont bien, mais la rentabilité est stable ou en diminution. Comment puis-je assurer la survie de mon entreprise et augmenter sa valeur?
- Nous réalisons que nos clients ne connaissent pas tous nos produits et services. Comment nous y prendre afin de bien les informer et qu'ils ne sentent pas de pression de vente?

Le coaching d'affaires et de gestion est un accompagnement sur mesure où les individus s'engagent à exceller pour mieux se différencier. Les objectifs sont nombreux et permettent de mieux ...

1. structurer votre entreprise et vos priorités;
2. vous doter d'outils de travail améliorant votre gestion quotidienne;
3. établir un plan de vente stratégique, efficace et solide;
4. augmenter vos ventes;
5. accroître vos profits et votre clientèle;
6. structurer vos offres de service (produits et services);
7. développer et implanter des stratégies gagnantes de développement des affaires;
8. améliorer l'image de votre entreprise et ses outils de mise en marché.

Très souvent les chefs des petites et moyennes entreprises sont des experts dans leur domaine d'activité et dans la conduite de leur entreprise, mais ne disposent pas de toutes les connaissances entrepreneuriales nécessaires au développement de leur entreprise. Ce programme de coaching d'Affaires fournit **un modèle structuré, testé et validé auprès de centaines de milliers de petites entreprises,** permettant aux chefs d'entreprises et leurs principaux collaborateurs ou dirigeants, d'acquérir ces connaissances.

85 % des travailleurs autonomes, entrepreneurs et hommes d'Affaires gagnent moins de ce qu'ils devaient normalement gagner par année. De plus, ils vivent un haut niveau de stress et de frustration.

Si c'est votre cas et que vous aimeriez gagner plus, booster votre chiffre d'affaire par année, avec moins de stress, moins d'efforts et plus de plaisir, nous pouvons vous aider.

Ce programme de Coaching d'affaires porte sur toutes les problématiques fondamentales du développement réussi de son entreprise. Il s'agit d'un programme de management, de marketing et de vente le plus pratique et le plus rentable.

Notre programme de coaching en 24 séances sur 6 mois ou 48 séances sur 12 mois. 3H tous les 7 jours permet de Développer durablement vos bénéfices et la productivité de votre Entreprise, de développer des leaders aux fins de renforcer et multiplier les compétences clés et d'accélérer la performance et la croissance de l'entreprise.

▪ **Nos objectifs consistent :**

- 1-Accroître votre chiffre d'affaires, vos bénéfices et la cohésion d'équipe de votre entreprise.
- 2-implémenter les stratégies prioritaires pour votre entreprise dans le domaine du marketing, de la publicité, des ventes, du recrutement, du développement d'équipe, des systèmes de gestion et du service clients.
- 3-Développer vos compétences de leader, de manager et de vendeur.

Les séances se déroulent en général en individuel en face à face ou par skype (en cas de mobilité accrue du coach ou du coaché). Contactez-Nous pour demander votre Devis.

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



✚ Montage d'étude de faisabilité

Mener une étude de faisabilité consiste à analyser la viabilité et les implications économiques et organisationnelles d'un projet (création d'entreprise, déploiement d'un nouvel établissement, lancement d'un nouveau produit, etc.). Si l'expression peut effrayer certains, mener une étude de faisabilité n'est pas si compliqué et demande surtout de la rigueur et de la méthode. Mais c'est un excellent point de départ pour **élaborer son business plan** par exemple.

1 – Analysez les besoins du projet

Avant toute chose, vous devez, pour mener une étude de faisabilité, **évaluer les besoins de votre projet**. Par exemple, le cas le plus « simple » est la création d'une entreprise (le cas est simple pour cette étape en particulier puisque l'on part de zéro : tout est donc à construire, à moins de créer une entreprise. Une fois les besoins listés, vous pourrez faire une estimation grossière de l'investissement nécessaire à la réalisation du projet. Cela vous permettra de voir assez rapidement sa faisabilité, avant même d'approfondir la question. Si l'investissement dépasse ce que vous ou votre entreprise peut assurer, il faut faire évoluer le projet, changer de projet ou trouver de nouvelles sources de financement.

2 – Établissez des scénarios

Si, après une analyse sommaire des besoins, il apparaît que le budget du projet correspond à vos capacités de financement ou à celles de votre entreprise, vous pouvez passer à l'**étape de la réalisation de scénarios**.

Il s'agit là, exactement comme pour un business plan, de mettre en place des prévisionnels, en particulier financier, fondés sur une sorte de jeu de rôle. C'est en effet lors de cette étape que vous intégrerez non seulement vos stratégies de communication et vos stratégies commerciales, mais c'est aussi là que vous intégrez la prise en compte de l'environnement. En gros, il s'agit d'un tableau à 4 cases réparties en deux colonnes dans lesquelles vous inscrivez les éléments correspondants :

- Les forces de votre projet
- Ses faiblesses
- Les opportunités en termes de marché
- Les menaces en termes de marché (elles peuvent concerner la concurrence, la législation, des évolutions technologiques, etc.)

À partir de cette matrice vous pouvez établir des stratégies de communication, de commercialisation, etc. et les mettre à l'épreuve de différentes possibilités. En d'autres termes, vous faites des prévisions, mois par mois, voire semaine par semaine, pour « visualiser » l'évolution du projet. Typiquement, pour reprendre l'exemple de la création d'entreprise, cela peut être l'évolution du CA au fil des semaines. Veillez à établir au moins 3 scénarios : un optimiste, un neutre et un pessimiste. Idéalement, votre projet doit tenir la route même dans le scénario pessimiste. Si ce n'est pas le cas, reprenez depuis le départ.

3 – Sélectionnez le scénario

Il faudra bien se fixer à un moment. Et même si, bien évidemment, vous ne pouvez prédire l'avenir et qu'il y a fort à parier que vos scénarios ne tiendront pas 3 mois face à la réalité, il va bien falloir en choisir un comme fondement de votre stratégie de mise en place de votre projet.

Mais gardez les autres scénarios en tête : ils pourront vous servir à ajuster votre stratégie au fil du temps.

4 – Lancez le projet

Il s'agit ni plus ni moins de la concrétisation de ce que vous avez établi sur papier. Mais si vous avez mené avec soin votre étude de faisabilité, cette étape, qui effraie beaucoup de porteurs de projet au début, devient une simple formalité quand on a derrière soi toute une préparation minutieuse et solide.

Profitez-vous aussi de l'expertise de Djobey Consulting Corporation en nous confiant dès aujourd'hui votre service d'Etude de faisabilité

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



✚ Montage d'étude de marché

1-Etude de Marché

Recourir à une étude de marché est une étape préalable indispensable au lancement d'un produit ou pour une implantation. Cette étude réalisée par nos soins vous permettra de connaître avec précision les habitudes et les attentes des consommateurs ainsi que les caractéristiques de la concurrence pour confirmer ou réorienter votre ciblage et votre stratégie marketing.

Cette étude est communément composée de trois phases : une première phase documentaire, une phase quantitative puis une phase d'analyse.

A l'issue de l'étude, vous connaîtrez avec précision le fonctionnement du marché auquel vous vous intéressez et serez en possession des informations et des recommandations nécessaires à votre prise de décision.

➤ Voici pour vous quelques bonnes raisons pour faire une étude de marché

L'étude de marché est une étape fondamentale et un passage obligé pour tout futur chef d'entreprise, dans la mesure où elle lui permet :

- De mieux connaître les grandes tendances et les acteurs de son marché, et de vérifier l'opportunité de se lancer,
- De réunir suffisamment d'informations lui permettant de fixer des hypothèses de chiffre d'affaires,
- De faire les meilleurs choix commerciaux pour atteindre ses objectifs (déterminer sa stratégie),
- De fixer, de la manière la plus cohérente possible, sa politique "produit", "prix", "distribution" et "communication" (mix marketing),
- D'apporter des éléments concrets qui serviront à établir un budget prévisionnel
- Déterminer l'offre sur le marché, demande, réseaux de distribution, comportement du consommateur facteur de choix pour décision d'achat, le profil type du consommateur et ses motivations d'achat du produit.

L'étude de marché est la phase essentielle d'un projet de création d'entreprises. Le créateur d'entreprise est souvent préoccupé, à tort, par l'aspect financier.

En effet, l'étude de marché lui permettra de déterminer la faisabilité économique de son projet. Mais la partie financière repose essentiellement sur les stratégies commerciales qui elles-mêmes sont déterminées par l'étude de marché. Conclusion : sans étude de marché réalisée rigoureusement, le prévisionnel financier a peu de valeur.

Concrètement, l'étude de marché permettra au créateur que vous accompagnez :

- d'adapter sa stratégie, c'est à dire adapter sa gamme de produits, sa communication, sa politique de prix et le choix de l'implantation par rapport aux résultats de son étude de marché,
- d'estimer le chiffre d'affaires de sa future activité,
- et enfin de prendre la décision de créer ou non.

2-Enquête & Sondage, étude d'opinion

Connaître votre projet, votre stratégie à court, moyen et long terme

Comprendre le comportement de vos publiques, de vos populations, de vos clients, de vos prospects.

Notre engagement :

Vous apporter de la visibilité et de la confiance sur votre activité.

Du premier contact à la présentation du rapport final, notre équipe vous accompagne tout au long de l'enquête. Plus qu'un institut de sondages, DCC s'assure de la compréhension et de l'appropriation de ses résultats par l'ensemble de votre équipe.

Le but :

Vous permettre de saisir toutes les opportunités de développement qui s'offrent à vous. A la fin de l'étude, les principaux résultats et pistes d'action proposées permettront à vos équipes d'assimiler parfaitement toutes les conclusions.

Profitez-vous aussi de l'expertise de Djobey Consulting Corporation en nous confiant dès aujourd'hui votre service de montage d'Etude de marché.

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



✚ Montage d'analyse financière

L'objectif de l'analyse financière est d'apporter un éclairage sur la réalité d'une entreprise à partir de données chiffrées et normalisées. Cette étude est donc réalisée à partir d'informations concernant le passé de l'entreprise. Toutefois, elle doit apporter un éclairage sur l'avenir de l'entreprise en décelant des déséquilibres actuels pouvant conduire à de grosses difficultés futures.

Si l'analyse repose sur des données chiffrées (bilan, compte de résultat), toute étude doit être replacée dans le contexte de l'entreprise :

- Etape de la vie de l'entreprise (phase de création, phase de développement, phase d'exploitation d'investissements réalisés...)
- Environnement économique
- Secteur économique et place dans la filière.

Les données brutes devront toujours être croisées avec ces données extracomptables. Vous découvrirez qu'il n'existe pas une mais des structures financières saines en fonction des secteurs économiques et des différentes phases de la vie d'une entreprise.

A qui sert l'analyse financière ?

L'analyse financière est un outil pour toutes les parties prenantes de l'entreprise. Elle leur permet d'obtenir un éclairage sur leur vision de l'entreprise et donc facilite leur prise de décision respective :

- L'investisseur potentiel
- Les prêteurs et les banques
- Les clients
- Les fournisseurs
- Les salariés et candidats à l'embauche...

La situation de chaque partie prenante conduit inévitablement à des approches différentes de l'analyse financière. Par exemple, un investisseur qui souhaite entrer dans le *capital* d'une entreprise mènera une analyse financière dans une optique de placement. Il cherchera à étudier si l'entreprise va se développer sur moyen ou court terme et augmenter sa valeur.

Le banquier qui a été sollicité par une entreprise pour l'octroi d'un prêt cherchera à vérifier la capacité de remboursement de l'entreprise mais également les chances de réussite de l'investissement. Au-delà des données strictement comptables, il s'intéressera donc à la viabilité technique et économique de l'investissement. Sur le papier, il est très facile de rendre un investissement rentable. Mais le confronter à la réalité du secteur (baisse de l'activité, opportunité de clientèle...) ou à des limitations techniques est primordial pour le banquier qui désire bien évidemment récupérer sa mise... Un investissement qui n'a aucune chance d'aboutir malgré un dossier chiffré « béton » ne sera jamais accepté.

Le chef d'entreprise qui se prépare à la retraite sans repreneur (c'est un cas malheureusement très courant) aura une optique liquidative : il cherchera à savoir combien vaut aujourd'hui son entreprise en cas de vente de ses actifs et de liquidation de ses dettes.

Profitez-vous aussi de l'expertise de Djobey Consulting Corporation en nous confiant dès aujourd'hui votre service d'analyse financière

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



Accompagnement à la recherche de financement

➤ **A quoi consiste notre service d'accompagnement à la recherche de financement?**

Notre cabinet est amené à être en relation fréquente avec les banques et plus particulièrement avec leurs organes de décisions de crédit, à l'échelon régional ou national. Le Cabinet DCC vous apporte un service complet, allant bien au-delà de la simple mise en relation entre vous et le banquier. Nos conseils portent sur l'ensemble du montage du dossier : étude de la faisabilité du dossier, validation du prévisionnel, avis extérieur sur la valorisation du projet, validation de l'apport nécessaire, explication du fonctionnement des crédits bancaires et/ou mise à disposition (notamment les garanties: titres fonciers ou cautions) et choix des banques a priori les mieux placées pour offrir le meilleur prêt, ainsi que des assurances pouvant garantir votre risque de non remboursement.

➤ **Que vous apporte notre Cabinet ?**

La recherche et l'obtention d'un financement au Cameroun est très souvent un parcours long aux multiples trajets possibles. Lorsque vous recherchez un crédit, vous empruntez le plus souvent le premier chemin que la banque vous indique. Or, le plus court chemin n'est pas forcément le meilleur. Bien souvent, les conditions de crédits sont améliorables et certains refus sont ... contournables !

Dans ce contexte, nous sommes amenés dès notre premier contact avec vous à tracer une "feuille de route" (secteur d'activité, objet du financement, expérience professionnelle, apport personnel dans l'opération, surface patrimoniale des associés, historique bancaire, etc.). L'objectif étant de dessiner la "voie royale" pour vous et votre crédit au meilleur taux et le plutôt possible : délais de traitement raccourcis, négociation avec les banques et optimisation des paramètres du crédit, facilitation de la couverture risque, lissage des garanties éventuellement exigibles, etc.

➤ **Que gagnez-vous à solliciter le Cabinet DCC**

• **La sérénité :**

L'intervention d'un intermédiaire prenant en charge la recherche du financement vous permet de vous concentrer totalement sur l'organisation et l'exploitation future de votre projet.

Et au besoin, nous allons assurer le montage du business plan et des études de faisabilités du projet à faire financer si vous sollicitez nos services pour cela.

• **Les meilleurs taux :**

Nous sélectionnons parmi les banques, celles les mieux adaptées à votre cas particulier en matière de taux et comme en matière de conditions.

• **La veille concurrentielle et la connaissance des banques :**

Les banques sont en concurrence permanente et proposent à certains moments de l'année des « promotions » pour des types de projets bien précis.

Nous sommes informés régulièrement de l'évolution de ces offres et nous connaissons parfaitement les secteurs d'activités de préférence de telle ou telle établissement de crédit.

• **L'effet volume :**

Le nombre et la qualité des dossiers globalement apportés aux banques nous permettent de bénéficier de conditions préférentielles sur les taux, les garanties et les services annexes.

• **La rapidité :**

En contact direct avec les pôles professionnels des banques, nous transmettons directement votre projet aux analystes spécialisés et aux décideurs de la banque, entraînant ainsi un gain de temps significatif.

• **La neutralité :**

C'est notre métier de négocier avec les banques et d'obtenir les meilleurs tarifs et les meilleurs taux. Nous jouons ainsi le rôle de « tampon » : dès lors votre relation à vous avec les banques n'est pas ternie par toutes ces négociations.

➤ **Comment se contractualise la mission qui nous est confiée ?**

Nous faisons signer un mandat à nos clients dans lequel il est précisé notre mission et nos engagements en termes de conseil, en termes de nombre de banques sollicitées ainsi que du délai maximum de présentation du dossier au client dès réception de l'ensemble des documents demandés.

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



✚ Conseil en gestion des ressources humaines

Nous en avons l'intime conviction : **les ressources humaines sont la première richesse de votre organisation**. Ce sont aussi certainement les plus complexes à gérer. Bien s'entourer, entretenir la motivation de ses salariés, développer les compétences, préserver le climat social au sein de l'organisation, garantir la qualité des conditions de travail...autant d'objectifs indissociables d'une bonne stratégie RH mais qu'il n'est pas toujours aisé de faire cohabiter.

C'est pour cette raison que **DCC s'est doté de compétences spécifiques en gestion des ressources humaines**. Elles sont pratiquées par les consultants spécialisés capables de vous accompagner à tous les stades de votre stratégie RH, de la gestion de vos recrutements au diagnostic des compétences de votre organisation. Ils mettent en œuvre des solutions sur-mesure pour faire de vos ressources humaines un axe stratégique de votre développement.

Nos domaines de compétences RH

- L'audit de votre organisation RH
- La Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences
- La réalisation d'enquêtes de climat social
- La mise en œuvre des entretiens individuels au sein de votre organisation
- Le recrutement avec une expertise reconnue sur les métiers de la comptabilité, de la paie, de la gestion et de la finance
- L'évaluation des risques professionnels

Nos offres de Recruter

Libérez-vous du recrutement de vos futurs collaborateurs et profitez de l'expérience de professionnels pour réussir l'intégration de vos nouvelles compétences.

Avantage d'un bon recrutement

Le recrutement est, pour les entreprises, un investissement essentiel qui permet de réduire les coûts et de s'assurer que le personnel est qualifié et compétent pour atteindre des objectifs visé par l'entreprise. Un bon recrutement permet également à l'entreprise d'améliorer le travail d'équipe ainsi que les relations personnelles entre les employés, et d'encourager en même temps leur collaboration dans la recherche de solutions. Enfin, le recrutement permet aux entreprises de se sentir mieux reconnus, ce qui les motive et améliore leurs performances.

Le recrutement d'un personnel compétent améliore immédiatement et considérablement la performance et la qualité du service de l'entreprise. Un personnel compétent comprend mieux comment utiliser les ressources disponibles pour atteindre les objectifs fixés par l'entreprise.

Du recrutement à la formation, la carrière, et les initiatives de développement organisationnel, nous accompagnons nos clients sur l'ensemble des services liés à la gestion du personnel. Avec comme *leitmotiv* de faire évoluer l'employabilité des salariés tout en optimisant les dépenses de nos clients.

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



✚ Assistance marketing et développement commercial

Vendre des services intangibles, des solutions complexes, face à une concurrence accrue: Une politique commerciale toute en finesse est indispensable. Il ne suffit pas de se doter du « bon commercial », ce mouton à 5 pattes tant recherché.

L'Assistance marketing et développement commercial compte 4 services essentiels à savoir :

1-Externalisation marketing,

2-Etudes et stratégies marketing,

3-Marketing des services

4-E-mailing

L'objet de la présente Assistance est de fournir des services d'accompagnement marketing et développement commercial permettant à l'entreprise de booster son chiffre d'Affaire.

L'Accompagnement marketing et développement commercial compte 4 services essentiels à savoir :

1-Externalisation marketing

Les avantages de l'externalisation marketing

Pour les entreprises qui ne disposent pas d'un service marketing en interne, l'**externalisation marketing** est la meilleure solution pour eux et offre plusieurs avantages:

- avoir à sa disposition des experts sur l'ensemble des problématiques marketing et communication
- bénéficier d'une prise en charge de tout ou partie de l'activité marketing, de la stratégie à la mise en œuvre des projets
- disposer de solutions marketing adaptées aux besoins de l'entreprise
- s'appuyer sur un regard externe pour les projets marketing les plus importants
- tout en gardant la maîtrise de l'ensemble des décisions marketing.

D'un point de vue financier, l'**externalisation marketing** limite les contraintes liées à l'embauche d'un responsable marketing doté de l'ensemble des compétences marketing et communication. Mais c'est avant tout un mode de travail et de collaboration innovant qui a démontré son efficacité auprès de PME ne disposant pas d'un service marketing ou d'entreprises d'envergure gérant la maîtrise d'ouvrage de certains projets marketing via l'externalisation marketing

2-Etudes et stratégies marketing

Avant de parler marketing, revenons à la définition « élémentaire » de la stratégie. Il s'agit de l' « Art de diriger et de coordonner des actions pour atteindre un objectif ». Il est donc indispensable pour toute entreprise de conjuguer réactivité et réflexion stratégique. DCC accompagne ses clients pour leur permettre de dégager un avantage concurrentiel durable, en fonction des évolutions de leur marché.

Se doter d'une vue claire de son marché et de l'entreprise

Comprendre un marché est impossible si on se limite à croiser des données. Il faut "aller au contact" et privilégier des méthodes d'analyse marketing s'appuyant sur une écoute directe de tous les acteurs du marché.

-Etudes qualitatives auprès des clients, prospects ou partenaires

-Analyse du marché, étude marketing de l'**environnement concurrentiel**, **diagnostic stratégique**, **audit marketing** -Diagnostic de la culture, de la **dynamique humaine** et des modes de pilotage de l'entreprise

3-Marketing des services

Notre conception du marketing des services n'est pas de "vendre de la glace aux esquimaux". Il s'agit de concevoir et de promouvoir profitablement des solutions, produits ou services, adaptés en permanence aux besoins et attentes de chacun et aux contraintes de l'environnement.

Conception et amélioration des services ou des offres B2B

Dans un marché fortement concurrentiel, il est indispensable de renforcer en permanence sa différenciation, tout en privilégiant la réactivité dans la mise en place des offres et leurs évolutions.

-Audit, études marketing, définition du **marketing mix**, **plan marketing**

-Choix des **modèles économiques** et politique de **prix** -Argumentaire et **communication**

-Définition et mise en place de **campagnes marketing et communication** efficaces, pour une **commercialisation offensive**

4-E-mailing : L'e-mailing est une technique de **marketing direct** qui consiste à envoyer par courrier électronique un ou plusieurs messages publicitaires à un groupe ou un ensemble de destinataires.

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



✚ Élaboration de Manuel des procédures Administratives, financières et Comptables

Le manuel de procédures est un document interne à l'entreprise. Il décrit de manière détaillée la nature et le contenu des tâches qui doivent être exécutées pour chaque opération de l'entreprise. La méthodologie utilisée pour la description consiste à préciser pour chaque tâche les principales actions à entreprendre pour sa réalisation.

Contenu du manuel :

- il comprend la description des procédures relatives aux fonctions de l'entreprise.
- Chaque fonction est ensuite décomposée en sous fonctions qui sont elles même décomposées en procédures.
- Pour chaque procédure, sa description, ses objectifs, ses principales règles de gestion ainsi que et les tâches à exécuter sont définis.

Le Manuel des Procédures de l'entreprise fixe les procédures Administratives, Financières et Comptables de l'entreprise. Il est un instrument d'organisation de travail qui :

- décrire les tâches et opérations à réaliser au niveau des postes de travail pour que leurs titulaires exercent correctement les activités et tâches qui leur sont confiées ;
- formaliser les modes opératoires à suivre dans chaque cas de figure, pour permettre aux agents d'agir de façon sûre et rapide devant chaque situation ;
- Traduire en termes clairs les règles et les instructions relatives à un processus de travail ou d'activité donné.

Le manuel des procédures joue plusieurs rôles et poursuit plusieurs objectifs parmi lesquels on peut citer :

- **C'est un référentiel de communication** : par sa conception, il permet à chaque intervenant ou opérateur d'agir avec une parfaite connaissance et compréhension des contraintes et responsabilités des opérateurs précédents et suivants selon des normes et des procédures comprises et acceptées par tous;
- **C'est un référentiel de formation** : il constitue en effet un outil de formation efficace pour les personnes nouvellement recrutées, mutées ou affectées temporairement à une fonction et qui peuvent ainsi, aisément se familiariser avec leurs nouvelles responsabilités et disposer d'un support écrit pour l'exécution de leurs tâches quotidiennes ;
- **C'est un référentiel de gestion** : il permet d'avoir une vision globale de tous les aspects de la gestion de l'entreprise et de la totalité des composantes élémentaires de son système d'information. Il remplit à cet effet un rôle de planification, de supervision et de contrôle de la délégation de responsabilité du sommet à l'échelon le plus bas de l'organigramme de l'entreprise ;
- **C'est un référentiel de contrôle** : il aide dans le diagnostic, l'analyse de l'existant et de l'évaluation des procédures de contrôle interne et des documents de gestion produits.

L'application des instructions du directeur général et le respect, pour chaque opérateur, de sa responsabilité de contrôle et d'exécution des tâches qui lui sont dévolues, seront ainsi plus aisés aussi bien pour les organismes de contrôle interne qu'externe ;

- **C'est un référentiel d'information** : il permet aux différents responsables de la structure d'analyser tous les résultats et informations qui leur parviendront, de mieux comprendre le circuit qui a produit de tels résultats et informations et d'interpeller, au besoin, tout opérateur sur les tâches ou contrôles qu'il a eu à effectuer.

Les objectifs du manuel sont :

- sensibilisé sur la vision et la mission de l'entreprise ;
- fournir une standardisation des procédures des opérations quotidiennes ;
- Aider dans la formalisation de son fonctionnement ;
- clarifier les rôles et responsabilités de son personnel ;
- fournir un guide pour les postes de travail ;
- décrire et fournir des outils de gestion ;
- former les utilisateurs.

Profitez-vous aussi de l'expertise de Djobey Consulting Corporation en nous confiant dès aujourd'hui l'Élaboration de Manuel des procédures administratives, financières et comptables de votre entreprise.

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



✚ Formation sur mesure

La formation est, pour les entreprises, un investissement essentiel qui permet de réduire les coûts et de s'assurer que le personnel est conscient des avantages, des objectifs, des procédures et des cibles. Elle permet également d'améliorer le travail d'équipe ainsi que les relations personnelles entre les employés, et d'encourager en même temps leur collaboration dans la recherche de solutions. Enfin, la formation permet aux employés de se sentir mieux reconnus, ce qui les motive et améliore leurs performances.

La formation du personnel améliore immédiatement et considérablement ses compétences et la qualité du service. Un personnel bien formé comprend mieux comment utiliser les ressources disponibles pour se concentrer sur les performances.

5 RAISONS POUR NE RATER AUCUN DE NOS ATELIERS

- ▶ Découvrir une nouvelle façon de résoudre les problèmes d'amélioration de vos performances en entreprise
- ▶ Des méthodes simples et uniques pour obtenir les résultats dont vous avez toujours rêvé
- ▶ Pour chaque problème de renforcement de capacité, nous avons un outil précis
- ▶ Nos ateliers ne sont pas que pratiques, ils vous transforment
- ▶ Impossible de sortir de nos ateliers et ne pas passer à l'action

Notre méthodologie de formation sur mesure

Pour **Djobey Consulting Corporation**, la formation est d'abord un outil de réduction d'écart de compétences devant conduire à une réduction des écarts de performances. De ce fait, la formation n'aura pas atteint ses objectifs si une amélioration des performances n'est pas constatée. Pour rendre ce principe effectif dans la conduite des formations à elle confiée par ses clients, **Djobey Consulting Corporation** place l'écoute client au cœur de sa démarche pour comprendre d'abord les besoins réels ainsi que les résultats attendus et orienter la formation en conséquence pour qu'elle devienne un véritable outil sur mesure permettant de répondre à des objectifs précis.

Deux formations conduites par **Djobey Consulting Corporation** dans une même entreprise mais pour atteindre des objectifs différents ne se ressemblent jamais.

Notre démarche s'articule autour de trois moments clés :

- Avant la formation ;
- Pendant la formation et
- Après la formation

Nous adapterons la méthodologie à votre cas spécifique une fois vos besoins identifiés et les objectifs et niveaux de résultats définis.

Démarche Globale	
	Ecoute client et prise en compte de ses attentes
	Formation axée sur les résultats
	Formation axée sur la pratique
	Approche participative axée sur l'identification et la résolution collectives des problèmes
	Formation assistée avec l'utilisation des diagrammes pour une compréhension synthétisée et facile
	Suivi-évaluation systématique et gratuit

	Catalogue de Formation	Nombre de jour
	Modules	Formation individuelle ou en Groupe
1	Formation en stratégie Commerciale et techniques de ventes et de négociation	6Jours (24heures)
2	Formation en Montage de Business Plan	6Jours (24heures)
3	Formation en Montage de Plan marketing	6Jours (24heures)
4	Formation en Elaboration d'Etude de faisabilité	6Jours (24heures)
5	Formation en Management stratégique des petites et moyennes entreprises	10Jours (40heures)
6	Formation en Marketing de la distribution : gestion et animation des réseaux de distribution	6Jours (24heures)
7	Formation en Gestion des ressources humaines orientée dynamique et performance organisationnelle	10Jours (40heures)

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



Représentation commerciale

DCC a pour vocation de vous accompagner dans votre développement au Cameroun et vous en éviter les écueils. DCC a pour mission de promouvoir et faciliter les liens bilatéraux entre les entreprises Européennes, Américaines, Asiatiques, Africaines et Camerounaises.

Notre service de représentation commerciale consiste à une mission de prospection, d'Identification de partenaires potentiels, de Négociation, de Suivi des commandes et de Prise en charge de vos importations au Cameroun

Vous êtes à la recherche de nouveaux marchés, nous vous offrons la possibilité à travers nos services de représentation commerciale de promouvoir et développer les ventes pour tout type de produits au Cameroun.

Nous vous proposons :

Service 1-Etude préliminaire

Service 2-Recherche de partenaires au Cameroun (clients)

Service 3-Représentation commerciale

Service 4-Implantation au Cameroun

Le service de représentation commerciale consiste à une mission de prospection, d'Identification de partenaires potentiels, de Négociation, de Suivi des commandes et de Prise en charge de vos importations au Cameroun

- **Mission de prospection**

Il est conseillé de se rendre au Cameroun pour trouver des partenaires et rencontrer des entreprises Camerounaise. DCC vous accompagne dans la planification et l'organisation de votre visite en Cameroun que ce soit dans le cadre d'une prospection ou pour finaliser un accord avec des entreprises Camerounaises présélectionnées.

- **Identification de partenaires potentiels**

Identifier des partenaires potentiels est difficile compte tenu de certaines barrières. La force de DCC est de trouver toutes les entreprises susceptibles de vous convenir et il s'agit là d'un premier pas. En effet, nous effectuons par la suite avec vous une sélection de celles qui correspondent exactement à votre cible.

- **Négociation**

Négocier les termes et les conditions d'un contrat est une étape délicate et beaucoup d'attention doit être apporté afin que les intérêts des deux parties soient pris en considération. DCC peut vous accompagner dans ce processus.

- **Suivi des commandes**

Nous offrons nos services pour faciliter les transactions futures entre votre entreprise et vos partenaires Camerounais (clients) avec le support de notre réseau local.

- **Prise en charge de vos importations au Cameroun**

Avec les nombreuses lois, droits et taxes impliqués dans le processus d'importation de produits au Cameroun, il est indispensable d'avoir un soutien local capable de gérer ce processus fastidieux. Nous pouvons être votre représentant exclusif et introduire vos produits dans le pays sans difficulté.

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



✚ Conseil en investissement

Vous qui Avez de l'argent et ne savez pas dans quel secteur investir, et comment investir

-Nous vous proposons des projets rentables et fiables selon vos moyens à travers nos services de Conseil en Investissement

-Nous vous conseillons sur les investissements les plus judicieux au regard de votre situation et des stratégies préconisées dans le bilan patrimonial global.

Il s'agit ainsi de **sélectionner, commercialiser et assurer un suivi permanent des supports d'investissements.**

- Conseil en investissement financier (Placement bancaire, Bourse, actionnariat, assurance-vie, capitalisation)
- Conseil en investissement immobilier
- Conseil en investissement dans des projets de création d'entreprise

Conseil en investissement financier

Notre rôle consiste à préconiser l'investissement financier le mieux adapté aux projets et objectifs de nos clients. Pour ce faire, notre offre est **multi gestionnaire**: nous sélectionnons les fonds qui nous semblent les plus judicieux, quel qu'en soit l'établissement financier promoteur.

Vous conseiller

A partir d'un diagnostic complet de votre patrimoine, nous élaborons une **stratégie patrimoniale globale**. Celle-ci détermine les actions nécessaires, sur les plans juridiques, fiscaux et financiers, afin d'optimiser votre situation patrimoniale. Il s'agit ainsi, au regard des objectifs poursuivis et des contraintes existantes, d'identifier les solutions les mieux adaptées à court, moyen et long terme. Par la suite, nous assurons un **suivi patrimonial**, afin de réactualiser les préconisations. Il s'agit de prendre en compte les modifications de vos besoins et objectifs, ainsi que l'évolution du contexte économique général.

L'ensemble de ces missions sont matérialisées par des **lettres de missions** définissant le périmètre de nos interventions.

Information sur le dirigeant

Jean Bertin Djiofack est fondateur et directeur général du cabinet Djobey Consulting Corporation(DCC). Fondateur de l'APBJ. Fondateur de Business Jeune Magazine. Fondateur de Devencertified. Expert-Consultant en Management et Entrepreneuriat, Consultant en marketing et comptable, Expert en Business plan, Coach d'Affaires, Auteur, chercheur et doctorant en Management des entreprises. 11ans d'expériences professionnelles. Coaché et accompagner plus de 300 entrepreneurs et plus de 175 rédactions de Business Plan. Il possède par ailleurs un réseau professionnel de qualité à travers le pays. Son équipe est constituée de consultants d'expérience prêts à faire bénéficier de leur expertise aux entreprises Camerounaises et étrangères souhaitant se développer au Cameroun

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



Nos réalisations

Nous avons réalisés des missions de Montage de Business Plan, Etude de faisabilité, Etude de marché, Assistance en création d'entreprise, Assistance en comptabilité et gestion d'entreprise, Coaching d'Affaires, Analyses financières, Accompagnement à la recherche de financement, Assistance marketing et développement commercial au sein des entreprises suivantes :

-SOCIETE SANO SARL-CTEC SARL, LA FOURNITURE BURMATIQUE SARL-UNIVERS PRODUCTION SARL-SOCIETE OKLICEANCE SARL (GABON)-SOCIETE KOOPER SARL-WETCO TRANSPORT SARL-INTERPRO -ZANGUE & FILS SARL-ATACOM SARL-KELBA-CME -AFRIKANMARKET - ENTREPRISE DGTA-BCSSI-MAG ENTERPRIZ SARL -TECHNAGRI-SEMAGRI SARL-BOWLING CLUB SARL -GIC GREEN FARM, ZHEJIANG AGRICULTURAL AND FISHING CO.LTD CHINA –DEVENCERTIFIED - URIM & THUMMIM-NAZA CONGO SARL - JIN COCOA FARM - CAVE&CAFE HALAL- SAGEL NEGOCE-AGROLYN - DAVINCI INVESTMENT GROUP SARL

Nous travaillons avec engagement pour relever avec nos clients leurs défis les plus délicats. Nous agissons avec amour pour démontrer à nos clients à quel point leur satisfaction nous tient à cœur !

Nous proposons à nos clients les solutions les plus innovantes et les préparons à relever les défis d'aujourd'hui et de demain !

Nous vous aidons à évaluer et à renforcer vos capacités d'entrepreneur,

Nous vous accompagnons dans le choix et la définition de votre modèle d'affaires pour définir le cadre de votre réussite entrepreneuriale,

Nous vous assistons dans l'étude de marché, le plan d'affaires, la mise en route et le développement de votre entreprise,

Que vous ayez déjà défini une vision où non, nous intégrons votre univers pour y donner de l'orientation - une orientation axée sur l'exigence de performance,

Nous vous aidons à former ou reformuler votre vision d'entrepreneur, vos valeurs et votre cœur de métier,

Nous vous aidons à vulgariser votre vision à travers la formation de votre personnel et le renforcement de vos capacités de leadership,

Nous identifions et analysons avec vous les écarts de performance pour dégager ceux qui sont liés à des écarts de compétences,

Nous définissons avec vous les actions de formation nécessaires à l'amélioration de vos performances,

Nous vous aidons à former ou reformuler votre vision d'entrepreneur, vos valeurs et votre cœur de métier,

www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



Clients et partenaires

Nos clients sont notamment : Les PME, PMI, Organisations et les grands comptes du secteur privée et de l'administration. Nous mettons à leur disposition notre expertise pour leur entière satisfaction. Ils font partie de ceux qui nous ont fait confiance



www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise



**NOUS VOUS REITERONS NOTRE DISPONIBILITE A
VOUS ACCOMPAGNEZ**

DCC

Djobey Consulting Corporation

DCC-DOBEY CONSULTING CORPORATION

E-mail: djobeyconsulting@yahoo.fr Web: www.djobeyconsultingcorporation.com

Tel: (00237) 699376852 BP: 1085 Douala-Cameroun



www.djobeyconsultingcorporation.com

Tout pour la réussite de l'entreprise