



CABINET D'AFFAIRES ET CONSEIL EN INVESTISSEMENT

DJOBHEY CONSULTING CORPORATION(DCC)

PRÉSENTATION



DCC-DOBEY CONSULTING CORPORATION
E-mail: djobeyconsulting@yahoo.fr
Web: www.djobeyconsultingcorporation.com
Tel: (00237) 699376852 BP: 1085 Douala-Cameroun

SOMMAIRE

I- Qui sommes-nous?.....	3
II- Notre équipe	4
III- Nos services	5
IV- Nos réalisations	33
V- Clients et partenaires	34



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

I- Qui sommes-nous?

Djobey Consulting Corporation (DCC) est un cabinet d'Affaires et conseil en investissement spécialisé dans divers domaines reliés au développement des compétences internationales aux services des entreprises.

❖ 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 de l'Afrique est possible, L'Afrique se développera le jour où les entreprises Africaine 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 DCC 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.

DCC 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 !

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.

Présente au Cameroun, le Cabinet 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.

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

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.

II- Notre équipe

Directeur général,

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

Responsable Etude de marché,

Assure le développement des services d'Etude de marché et la stratégie Marketing

Responsable Marketing Politique,

En charge du développement des services de Marketing Politique.

Responsable formation,

Assure le Développement des services de formation.

Responsable Business Plan,

Assure le service de montage de Business Plan.

Consultant en investissement,

Assure le développement des services de conseil en investissement, recherche de financement et représentation commerciale

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,

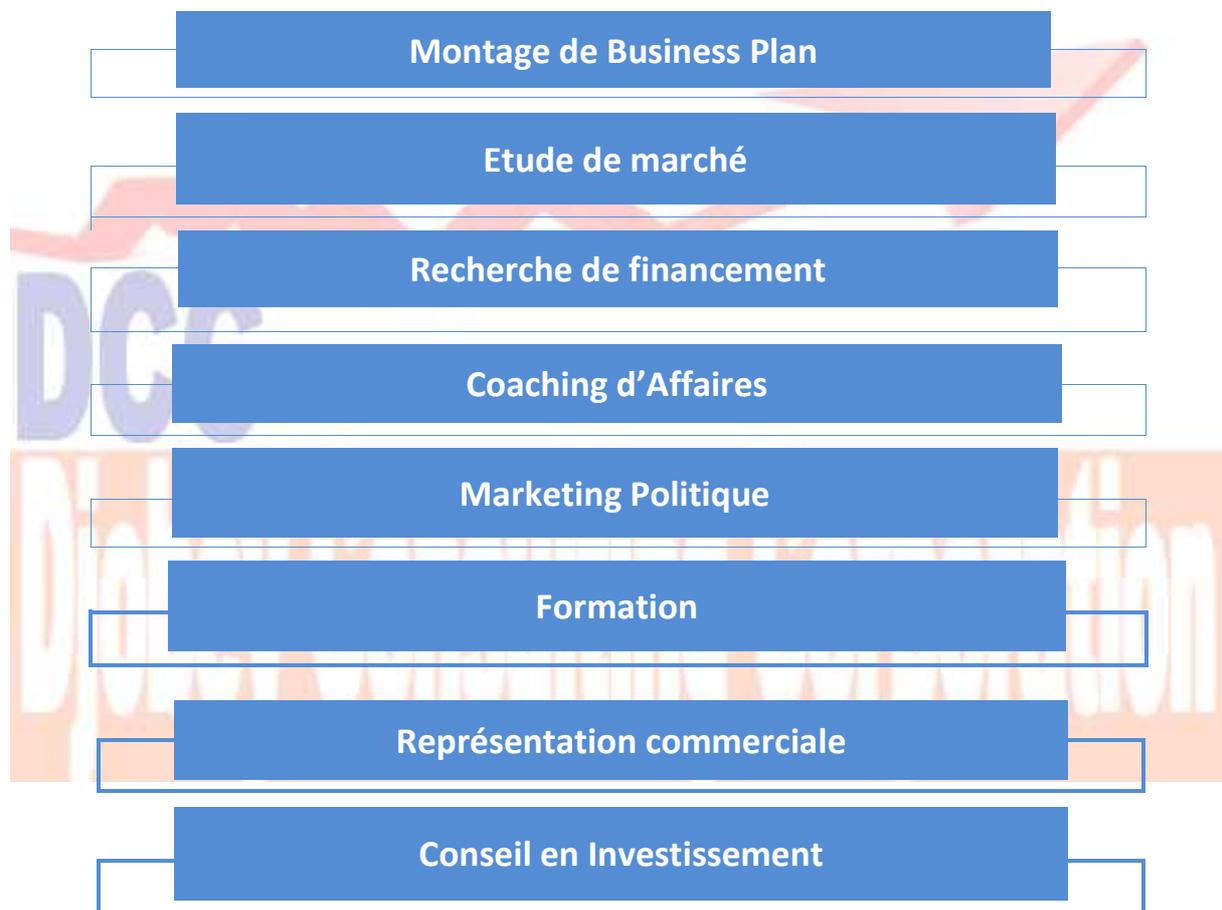
Elle a en charge le courrier et le secrétariat de l'entreprise; sous la supervision du Directeur



III- Nos services

- . Montage de Business Plan
- . Étude de marché
- . Recherche de financement
- . Coaching d’Affaires
- . Marketing politique
- . Formation
- . Représentation commerciale
- . Conseil en Investissement

Ces services ont été développés par des professionnels ayant capitalisé des années d’expérience dans la finance, le management, l’économie, L’entrepreneuriat, le Marketing, la comptabilité, les affaires internationales, soit en tant que cadres d’entreprises, soit dans la conduite de leurs propres affaires.



MONTAGE DE BUSINESS PLAN

I- PRÉSENTATION DE SERVICE DE MONTAGE DE BUSINESS PLAN

VOUS POUVEZ DÉSORMAIS MONTER VOTRE BUSINESS PLAN SANS SE DÉPLACER, NOUS OFFRONS AUSSI CE SERVICE EN LIGNE.

Le Business Plan est un outil indispensable pour la bonne conduite de votre projet et pour la recherche de financement auprès des banques et autres organismes de financement.

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. C'est vrai que ceux qui parlent de business plan n'en parlent souvent que dans un contexte où il faille trouver du financement pour son projet de création ou de développement. Mais il y a mieux et un business plan est utile pour beaucoup d'autres choses que la recherche de financement.

-POURQUOI MONTER UN BUSINESS PLAN ?

Plus de 78% des entreprises qui se lancent sans Business Plan au 21ème siècle ferme les portes avant 3ans d'activité. D'où l'importance d'un Business plan

La réussite de votre affaire dépend de vos décisions. Et si ces décisions devraient être hasardeuses, il est clair que la réussite de votre affaire devra être également le fruit d'un heureux hasard- vous vous attendrez alors à tout moment à l'échec. Or un bon business plan 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.

VOICI DIX BONNES RAISONS POUR ECRIRE UN BUSINESS PLAN

1-Attirer les investisseurs

Le business plan est un outil fondamental pour tout investisseur. C'est sur la base des informations contenues dans votre plan d'affaires qu'il prend ou non la décision de vous accompagner financièrement dans la mise en œuvre de votre projet. Rares sont les financiers qui seront prêts à investir leur argent dans votre affaire s'il ne trouve pas de réponse à un certain nombre de questions. Que voulez-vous vendre ? A qui voulez-vous vendre? Pourquoi les clients achèteront-ils chez vous plus tôt qu'ailleurs? Qui êtes-vous pour être capable de réussir ? De combien avez-vous besoin ? Quel intérêt ont-ils à vous financer? Votre business plan doit pouvoir donner des réponses à ces différentes questions.

2-Vérifier la faisabilité de votre idée d'entreprise

La rédaction d'un plan d'affaires est toujours précédée d'un processus de questionnement à travers lequel vous recherchez vous-même des réponses aux questions énumérées plus haut. Dans la plupart des cas, lorsque vous faites l'effort de ne pas accepter l'illusion du « ça marchera forcément », le processus de planification de votre affaire vous permet d'identifier vos opportunités et menaces, de limiter les risques et de tirer le meilleur des opportunités qui s'offrent à vous.

3-Définir les différents aspects et activités liés à votre entreprise.

Votre plan d'affaires donnera un aperçu général sur les divers aspects liés à votre entreprise. Vous devrez pouvoir dire qui, ce qui, où, quand et comment vous allez mener et gérer les activités quotidiennes de votre entreprise, les coûts, la rentabilité projetée.

4-Fixer des points de repère et de référence pour votre entreprise

Vos repères constituent là où vous aimeriez voir votre entreprise dans six mois, dans un an, ou dans cinq ans. Ceci est essentiel pour vos investisseurs potentiels. Et ce n'est pas fini : il n'y a pas de vent favorable pour qui ne sait où il va. Fixez des objectifs réalistes ainsi que des indicateurs de réussite qui vous servent de référence à vous-même et à vos employés.

5-Prendre le pouls du marché

Au cours de l'élaboration du business plan, vous aurez à rechercher l'information sur le marché, l'analyser et traduire les informations en données à partir desquelles vous définirez les stratégies de lancement, de gestion et de développement de votre entreprise sur un marché. C'est une riche démarche qui vous permet de bien cerner le marché et d'avoir un plan d'attaque claire et efficace.

6-Rechercher de financement ou Obtenir des fonds supplémentaires.

Lorsqu'il est bien mis en oeuvre dans une première phase et que vous avez besoin de fonds supplémentaires, vous pouvez montrer à l'aide de votre plan comment vous avez eu à atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés jusqu'à une date donnée et que si on vous fait confiance en vous prêtant à nouveau de l'argent, vous allez réaliser le reste de vos objectifs (de croissance par exemple).

7-Déterminer vos besoins de financement.

Le processus de rédaction de votre plan d'affaires vous permettra de savoir de combien vous avez besoin pour réaliser vos objectifs, combien votre entreprise va rapporter ainsi que l'échéance de réalisation de vos objectifs (financiers).

8-Attirer du personnel de qualité.

Pour des employés qualifiés que vous souhaitez voir travailler, votre plan d'affaires constitue le document qui leur permettra d'avoir une idée de votre affaire (surtout si vous leur demandez un sacrifice en salaire au cours d'une phase donnée et leur promettez une amélioration avec le temps une fois que vous aurez atteint des objectifs donnés).

9-Contrôler la réalisation de vos objectifs.

Votre plan d'affaires vous aidera dans l'évaluation du niveau de progression dans la réalisation de vos objectifs et faire des ajustements à mi-chemin.

10-Disposer de plans alternatifs.

Dans la plupart des cas, vous incluez dans votre plan d'affaires des stratégies ou plans alternatifs, pour savoir quand et comment vous allez réagir si un changement de situation venait à s'opérer.

II-POURQUOI CHOISIR DJOBEY CONSULTING CORPORATION POUR REALISER VOTRE BUSINESS PLAN ?

Vous devez choisir nos services pour cinq raisons :

- 1-Le canevas :** Nous proposons à nos clients un canevas normalisé
- 2-La qualité du service**
- 3-Le professionnalisme**
- 4-Le prix, gain de temps, confidentialité**
- 5-Le délai de livraison du travail**

Djobey Consulting Corporation est un cabinet d'affaires et conseil en investissement spécialisé en Montage de Business Plan avec 11ans d'expériences dans le domaine et plus de 175 rédactions de business plan. Que ce soit pour votre banque ou pour lever des fonds, Nous vous aiderons à vous poser les bonnes questions, à choisir les bonnes options stratégiques, trouver un business model pertinent et rédigera un business plan convaincant aux yeux des financiers.

Djobey Consulting Corporation est leader dans le montage de Business Plan en Afrique Centrale.

III- PRÉSENTATION DU CANEVAS DE MONTAGE DE BUSINESS PLAN

L'objet du présent canevas est de fournir des paramètres économiques et financiers dans le cadre de la faisabilité de création d'une entreprise. Ceci dans le but de la mise en œuvre du projet, de la croissance ou le développement.

L'étude comporte:

CADRE GENERAL

CHAPITRE I : DESCRIPTION DU PROJET

I. PROMOTEUR DU PROJET

- 1.1 Présentation de l'entreprise
- 1.2 Présentation du promoteur
- 1.3 Motivation du promoteur

II. PRESENTATION DU PROJET

- 2.1 Contexte et justification
- 2.2 Présentation du projet
- 2.3 Site du projet
- 2.4 Date d'ouverture

CHAPITRE II : L'ETUDE DU MARCHÉ

I. L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT

- 1.1 L'environnement (macro et micro environnement et politico – légal)
- 1.2 Analyse des opportunités et des menaces
- 1.3 Les retombées socio – économique

II. LE MARCHÉ GLOBAL

- 2.1 Le marché
- 2.2 L'offre et la demande.
- 2.3 Les clients potentiels
- 2.4 L'objectif et la part de marché
- 2.5 La concurrence
- 2.6 Avantage sur les concurrents
- 2.7 La politique commerciale (Plan marketing)

CHAPITRE III : ETUDE TECHNIQUE DU PROJET

I. L'EXPLOITATION TECHNIQUE

- 1.2 Le Fonctionnement
- 1.2 Le programme d'exploitation
- 1.3 Le processus

II. LES COMPETENCES HUMAINES

III. LES MOYENS MATERIELS

IV. LA PRODUCTION

- 4.1 Le compte de production
- 4.2 Les objectifs de chiffres d'affaires

CHAPITRE IV : ANALYSE FINANCIERE DU PROJET

I. INVESTISSEMENTS

- 1.1 Investissement
- 1.2 Fonds de roulement
- 1.3 Récapitulation des besoins de financement
- 1.4 Bilan
- 1.5 Tableau d'amortissement des immobilisations
- 1.6 Tableau d'amortissement financier
- 1.7 Plan de financement

II. LES ELEMENTS DU COMPTE D'EXPLOITATION

- 2.1 Les prévisions du chiffre d'affaires
- 2.2 Les prévisions des charges d'exploitation
- 2.3 Le compte d'exploitation prévisionnel
- 2.4 Le plan de trésorerie prévisionnel

III. ANALYSE DES RATIOS

- 3.1 Le Délai de récupération du capital investit (DRCI)
- 3.2 L'indice Profitabilité (IP)
- 3.3 La rentabilité générale
- 3.4 Le Taux de rentabilité économique
- 3.5 Le Taux de rentabilité d'exploitation (TRE)
- 3.6 Le Taux de couverture
- 3.7 La capacité de remboursement
- 3.8 TEST DE SENSIBILITE
 - Taux de rentabilité interne (TRI)
 - Valeur actuelle Nette (VAN)

CONCLUSION

LES ANNEXES

Ce canevas normalisé de montage de business plan 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.

IV-HONORAIRE (PRIX)

Prix : A Partir de 1000 000FCFA (1525€) pour le Business Plan donc la durée de réalisation variée entre 72h et 14jours.

Détails des honoraires

PARTIE	MONTANT
CHAPITRE I : DESCRIPTION DU PROJET	50 000FCFA (76€)
CHAPITRE II : L'ETUDE DU MARCHE	300 000 FCFA (458€)
CHAPITRE III : ETUDE TECHNIQUE DU PROJET	250 000FCFA (381€)
CHAPITRE IV : ANALYSE FINANCIERE DU PROJET	400 000FCFA (610€)
TOTAL	1 000 000 FCFA (1525€)

NB: Il y a des Business Plan qui coûte plus cher selon la nature du projet et la durée de la réalisation (Nous proposerons un devis à nos clients dans ce cas).

V-CONTRAT

Veillez nous contacter

Que vous soyez en Afrique, en Europe, en Amérique, vous pouvez désormais monter votre business plan sans se déplacer, Nous offrons aussi ce service en ligne.

www.djobeyconsultingcorporation.com

ETUDE DE MARCHÉ

I-PRESENTATION DE SERVICE DE REALISATION D'ETUDE DE MARCHÉ

VOUS POUVEZ DESORMAIS REALISER VOTRE ETUDE DE MARCHÉ SANS SE DEPLACER. NOUS OFFRONS AUSSI CE SERVICE EN LIGNE

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.

L'étude de marché va permettre d'en vérifier la **faisabilité commerciale**.

Souvent négligée par le porteur de projet, l'étude de marché permet de réduire les risques d'échecs, par une meilleure connaissance de l'environnement du projet.

Elle se fait en deux étapes :

- l'analyse du marché et de ses acteurs
- la définition d'une stratégie commerciale.

Etape 1 : Analyse du marché

Le marché est l'environnement, dans lequel l'entreprise va évoluer, où se trouvent les concurrents et les clients potentiels. Il peut être régional, saisonnier, concentré, fermé.

Chacune de ces caractéristiques implique des contraintes qui vont impacter vos décisions commerciales. Il est donc important de correctement les identifier, avant de démarrer, pour vérifier l'opportunité de se lancer.

L'analyse du marché est une affaire de « **bon sens** » et doit permettre d'apporter des réponses précises, aux questions suivantes :

-Quel produit ou prestation vais-je vendre et pourquoi ?

-A qui les vendre ?

-A quel besoin correspond le produit ou le service proposé ?

-Comment vendre ?

-Quels sont mes concurrents ?

-Où implanter mon entreprise ?

-Comment estimer mon chiffre d'affaires prévisionnel ?

Après avoir identifié les forces et les faiblesses de votre projet, leur confrontation avec les opportunités et les menaces du marché, permettra soit de recadrer, soit de valider votre projet, voire de l'abandonner.

Etape 2 : Définir sa stratégie commerciale

La stratégie commerciale permet de déterminer les moyens à mettre en oeuvre, pour réaliser le chiffre d'affaires prévu, en tenant compte à la fois des concurrents, des clients potentiels et du projet, dans sa globalité.

C'est une étape délicate mais néanmoins incontournable qui permet de répondre à la question : « **Comment vais-je atteindre mes objectifs ?** »

Elle est basée sur deux éléments fondamentaux :

- la construction d'une offre commerciale cohérente (« mix-marketing »)
- la mise en place d'actions commerciales concrètes.

La construction de votre offre commerciale ou « mix-marketing »

Il s'agit des décisions commerciales prises par l'entreprise, pour satisfaire sa clientèle et qui doivent répondre aux quatre questions suivantes :

- **Quel produit ou prestation allez-vous proposer à vos futurs clients ?**
Il faut affiner au maximum les caractéristiques de vos produits ou de vos prestations de services.
- **A quel prix allez-vous vendre vos produits ou vos prestations ?**
Les prix de vente que vous allez déterminer doivent tenir compte de critères différents comme vos propres coûts de revient, les prix pratiqués par les concurrents et le « prix psychologique » que le client est prêt à payer, pour la prestation ou le produit proposé.
- **Comment allez-vous distribuer vos produits ?**
Il est indispensable de réfléchir aux canaux » de distribution, propres à votre activité, qui peuvent rapidement générer des charges importantes, impactant automatiquement, la rentabilité de votre projet.
- **Comment allez-vous vous faire connaître et vous démarquer de vos concurrents ?**
Vous devez sélectionner les outils de communication et les opérations à mener, en les adaptant, au mieux, à la clientèle ciblée.

Lorsque ces quatre éléments seront déterminés, vous pourrez chiffrer le coût des différentes actions, à mettre en place, pour lancer votre projet : coût de la fabrication des produits, frais de commercialisation et de communication.

-POURQUOI L'ETUDE DE MARCHE EST UNE ETAPE INCONTOURNABLE DE TOUT PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE ?

L'Etude 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.**

II-POURQUOI CHOISIR DJOBEY CONSULTING CORPORATION POUR REALISER VOTRE ETUDE DE MARCHÉ ?

Vous devez choisir nos services pour cinq raisons :

- 1-Le canevas**
- 2-La qualité du service**
- 3-Le professionnalisme**
- 4-Le prix, gain de temps, confidentialité**
- 5-Le délai de livraison du travail**

III-PRESENTATION DU CANEVAS DE REALISATION D'ETUDE MARCHÉ

Ce canevas permet de réaliser une étude de marché pour le lancement d'un produit ou service.

L'étude comporte:

SOMMAIRE

I-RESUME MANAGERIAL

II. OBJECTIFS

III. METHODOLOGIE

-Etude documentaire ;

-Etude qualitative ;

-Etude quantitative.

IV. RESULTATS

V. PRINCIPALES CONCLUSIONS

VI. LES RECOMMANDATIONS

VII. LES LIMITES DE L'ETUDE

ANNEXE: QUESTIONNAIRE

IV-HONORAIRES (PRIX)

Prix : A partir de 500 000FCFA (762€) pour la réalisation de l'étude de marché donc la durée variée entre 72h et 7jours.

NB : Il y a des Etudes de marché qui coûtent plus cher selon la nature du projet et la durée de la réalisation (Nous proposerons un devis à nos clients dans ce cas).

V-CONTRAT

Veillez nous contacter

Vous pouvez désormais réaliser votre Etude de marché sans se déplacer, Nous offrons aussi ce service en ligne.

RECHERCHE DE FINANCEMENT

I-PRESENTATION DE SERVICE DE RECHERCHE DE FINANCEMENT POUR LES ENTREPRISES

VOUS POUVEZ DESORMAIS SOLLICITER NOS SERVICES DE RECHERCHE DE FINANCEMENT SANS SE DEPLACER, NOUS OFFRONS AUSSI CE SERVICE EN LIGNE.

Trouver un financement pour leurs projets est aujourd'hui l'une des principales difficultés que rencontrent les promoteurs d'entreprises. La difficulté devient encore plus cruciale quand il s'agit d'une start-up ou de jeunes promoteurs ne disposant pas d'historique et de garanties.

De leur côté, les banques et autres institutions de financement pointent souvent du doigt, en autres, la mauvaise structuration des projets reçus. Aussi, les demandes de financement exprimées par les promoteurs ne sont pas toujours en adéquation avec les besoins réels de l'entreprise. L'entreprise doit également s'adresser à la bonne structure financière en fonction de son besoin : banque commerciale, société de crédit-bail, fonds d'investissement etc.

Connaissant à la fois le monde de l'entreprise et de la finance, nous vous accompagnons pour trouver des sources de financement. Notre large réseau de partenaires financiers vous garantit de trouver le financement adapté à votre projet.

-A QUOI CONSISTE NOTRE SERVICE D'ACCOMPAGNEMENT A LA RECHERCHE DE FINANCEMENT POUR LES ENTREPRISES?

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

L'objet du présent accompagnement est d'obtenir du financement nécessaire pour la croissance et le développement de votre entreprise.

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 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.

En quoi le cabinet DCC est-il plus efficace ?

Notre cabinet est un organisme professionnel établi et reconnu, qui 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. Nos équipes regroupent des spécialistes pour diagnostiquer et résoudre votre besoin spécifique. De ce fait, nous établissons avec vous une relation de confiance dans la durée, au fil des dossiers traités.

90% des banques sont plus enclines à considérer un dossier présenté par un cabinet que lorsqu'il est présenté par vous le porteur de projet à travers le chargé de clientèle de l'agence bancaire que vous avez contactée.

C'est pourquoi les banques collaborent avec nous ... !!!

90% des banques camerounaises ont rapidement vu l'intérêt qu'il y avait pour elles à regarder des dossiers correctement présentés et "raisonnables" en termes de financement.

En effet, chacune d'entre elles a tout intérêt à regarder des dossiers bien présentés qui sont finançables, car dans le cas contraire, elles perdent du temps et doivent de plus gérer ensuite le refus du crédit à leur client.

Nous normalisons la relation entre la banque et votre entreprise ...

Nous transmettre votre dossier ne sous-entend pas que vous ne rencontrerez pas votre futur banquier. Mais seules les banques intéressées demanderont à entrer en relation avec vous. Le rapport de force est alors inversé : le banquier demande à vous rencontrer et non l'inverse ...

Il existe trois manières pour obtenir les financements nécessaires pour une entreprise naissante ou la recapitalisation d'une entreprise déjà existante :

- Les prêts bancaires
- Les subventions de l'État
- Les investisseurs privés (La Love Money, Les Business Angels, Le Crowdfunding)

II-QUE GAGNEZ-VOUS A SOLLICITER LE CABINET DJOBEY CONSULTING CORPORATION ?

• 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 faisabilité 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.

III-PRESENTATION DU CANEVAS DES SERVICES DE RECHERCHE DE FINANCEMENT

-COMMENT SE DERoule NOTRE MISSION D'ACCOMPAGNEMENT A LA RECHERCHE DE FINANCEMENT ?

Etape 1 : L'évaluation des besoins et élaboration d'une feuille de route : Notre premier contact avec vous nous amène 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.).

Etape 2 : Développement de stratégie : nous élaborons ensuite le montage adéquat du dossier, puis sélectionnons parmi nos partenaires bancaires ceux dont les comités de crédit sont les plus susceptibles d'apprécier favorablement votre projet et de permettre sa réalisation en accordant le prêt.

Etape 3 : Nous déposerons votre dossier auprès des organismes, institutions, banques Camerounaises et étrangères offrant du financement pour des projets ou entreprises que nous avons sélectionnés.

Etape 4 : Accompagnement et suivi du dossier jusqu'à l'obtention du financement: nous négocions alors sur la base de nos privilèges les conditions de crédit qui sont les meilleurs pour vous.

Notre cible :

- Les startups
- Les entreprises en difficultés
- Les entreprises en développement
- Les opérations de ventes, achats, fusion et acquisition d'entreprises
- Les PME qui souhaitent devenir internationales avec un fort potentiel

Notre Timing :

- Le temps pour obtenir le financement varie de 01 semaine à 06 mois selon la portée du projet

C'est quoi la suite ? :

Nous vous proposons un contrat qui définit les termes suivants :

- Les méthodes d'approches des investisseurs
- Les documents stratégiques à fournir
- Les commissions qui nous seront reversées après le financement

IV-HONORAIRE (TARIF)

Combien coûte notre intervention de courtier ?

Nous travaillons au résultat : c'est la preuve de notre confiance dans la valeur ajoutée que nous apportons à nos clients. Le client n'engage pas de frais avant d'avoir obtenu le prêt qui le satisfait, à l'exception des frais d'ouverture de dossier (obligatoire).

C'est pourquoi nous fixons une commission de succès de l'ordre de 1% à 5% du montant de financement obtenu. En complément, certains dossiers peuvent justifier des frais d'étude à négocier.

1-Les honoraires pour l'ouverture et évaluation du dossier auprès du consultant est de 100 000 FCFA (153€)(Non remboursable)

2-Les honoraires du Consultant après obtention du financement sont calculés sous forme d'une commission au taux de 5% du montant total du financement obtenu.

V-CONTRAT

Veillez nous contacter

Vous pouvez désormais solliciter notre service de recherche de financement sans se déplacer, Nous offrons aussi ce service en ligne.



COACHING D'AFFAIRES

I-PRESENTATION DE SERVICE DE COACHING D'AFFAIRES

VOUS POUVEZ DESORMAIS PARTICIPER AU PROGRAMME DE COACHING D'AFFAIRES SANS SE DEPLACER, NOUS OFFRONS AUSSI CE SERVICE EN LIGNE.

-A QUOI CONSISTE NOTRE PROGRAMME DE COACHING D'AFFAIRES DE CHEFS D'ENTREPRISE ET DIRIGEANTS DE PME

Développez durablement vos bénéfices et la productivité de votre Entreprise

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 profitabilité 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?

II-PRESENTATION DES OBJECTIFS DU PROGRAMME DE COACHING D'AFFAIRES

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. Accroître vos ventes;
2. augmenter votre rentabilité
3. structurer votre entreprise et vos priorités;
4. vous doter d'outils de travail améliorant votre gestion quotidienne;
5. établir un plan de vente stratégique, efficace et solide;
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
9. Accroître votre chiffre d'affaires, vos bénéfices et la cohésion d'équipe de votre entreprise.
10. implémenter les stratégies prioritaires pour votre entreprise dans le domaine du marketing, de la publicité, des ventes, du recrutement, du développement d'équipe, et du service clients.

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).

-POURQUOI SOLLICITER LES SERVICES DE COACHING D'AFFAIRES ?

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'affaire 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 dans lequel vous allez jamais investir. Notre programme de coaching permet de développer des leaders aux fins de renforcer et multiplier les compétences clés et d'accélérer la performance et la croissance de l'entreprise.

Notre programme interviendra dans plusieurs domaines dans le but de développer durablement vos bénéfices et la productivité de votre Entreprise.

III-POURQUOI CHOISIR DJOBEY CONSULTING CORPORATION POUR LES SERVICES DE COACHING AFFAIRES ?

Vous devez choisir nos services pour quatre raisons :

- 1-La qualité du service**
- 2-Le professionnalisme**
- 3-Le prix, confidentialité**
- 4-Le résultat**

▪ Pourquoi engager un coach ?

Engager un coach implique l'idée que l'on est vraiment décidé à obtenir de meilleurs résultats que présentement. Dans une certaine mesure, le travail d'un coach ressemble à Celui du coach d'un athlète ou d'un gérant d'artiste. Depuis longtemps déjà, ces personnes et, depuis quelques années, des gens d'affaires ont pris conscience qu'ils y gagnent à travailler avec un coach pour les aider à mieux cerner les bonnes cibles et à travailler plus efficacement pour les atteindre. Le coaching les amène également à mieux équilibrer leur vie et à être plus heureux en général.

▪ Comment se déroule le coaching en général ?

Le coach met l'accent sur ce qui est le plus important pour vous. Il vous oriente vers ce qui vous permet d'obtenir de meilleurs résultats plus rapidement. Il vous lance des défis souvent plus stimulants que ceux que vous vous donneriez vous-même. Il vous parle sans détour. Il vous propose des outils. Vous lui posez des questions et vous partagez avec lui des idées, des observations et des points de vue sur votre situation. Vous explorez les possibilités qui s'offrent à vous et vous examinez les meilleures stratégies. Vous demeurez maître à bord et c'est votre jugement qui prévaut. Votre coach met à votre disposition toute son expérience, ses connaissances, ses habiletés et son réseau afin de vous aider à réussir ce que vous voulez entreprendre.

▪ Comment fonctionne les séances de coaching ?

La fréquence et la durée des séances de coaching peuvent varier (hebdomadaires, bimensuelles ou mensuelles). C'est vous qui déterminez votre rythme avec votre coach. Dans le cadre de la première séance, vous faites connaissance avec votre coach et vous travaillez sur les objectifs et les cibles de développement que vous désirez et que vous vous engagez à atteindre. Par la suite, vous pouvez procéder par courriel, par téléphone et/ou en personne.

- **À quel genre de travail devez-vous vous attendre ?**

À la fin de chaque session de coaching, votre coach vous lancera un ou des défis. Il s'agira des tâches à réaliser, des résultats à obtenir, des changements à opérer que vous aurez déterminés vous-même et pour lesquels vous aurez convenu de faire de votre mieux pour les réaliser avant la séance suivante. Vous ne serez pas confronté si vous n'avez pas pu le faire. Cependant, vous constaterez que la réalisation du travail convenu vous aidera à atteindre vos buts plus rapidement. L'important est que vous y trouviez du plaisir et que vous appreniez au maximum sur vous et votre environnement.

- **Le coaching est l'un des outils les plus puissants de changement et d'épanouissement personnel.**

Nous ne prétendons pas que notre programme de coaching est sans effort et facile. Ultimement, vous devrez passer à l'action et sortir de votre zone de confort, mais si vous êtes motivé et engagé à transformer votre vie pour le meilleur, nous vous promettons des changements extraordinaires dans votre vie.

En conclusion, un bon coach est quelqu'un qui met de l'essence dans votre réservoir et vous donne une carte routière pour vous aider à vous rendre à destination. Un bon coach permet à des individus ordinaires d'atteindre des résultats extraordinaires. Et finalement, un bon coach d'affaires est la personne qu'il vous faut pour aider votre entreprise à atteindre des niveaux que vous pensiez vous-mêmes impossibles à réaliser. Il n'y a pas de champions sans coach, sinon il y aurait des roses partout!

Si vous aimeriez que je devienne votre coach d'affaires et que je vous aide à doubler vos revenus et doubler vos temps libres. Contactez-moi.

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).

Les séances de coaching se dérouleront une fois par semaine (3heures). La date et le jour des séances de travail seront fixés par le chef d'entreprise ou directeur en fonction de son emploi de temps.

IV-HONORAIRE (TARIF)

Nous proposons au client les tarifs suivant pour les services de coaching d'affaires selon les modalités suivantes :

Public Concerné	Durée	Nombres d'heures	Nombres séances	Durée par séance	Montant
Chefs d'Entreprise, Dirigeants de PME, Commerçants, Indépendants.	1mois	12h	4séances	3h	120.000FCFA (183€)
	3mois	36h	12séances	3h	360.000FCFA (549€)
	6mois	72h	24séances	3h	720.000FCFA (1097€)
	12mois	144h	48séances	3h	1.440.000FCFA (2195€)

V-CONTRAT

Veillez nous contacter

Vous pouvez désormais participer au programme de coaching d'Affaires sans se déplacer, Nous offrons aussi ce service en ligne.

MARKETING POLITIQUE

I-PRESENTATION DE SERVICE DE MARKETING POLITIQUE

VOUS POUVEZ DESORMAIS SOLLICITER NOS SERVICES DE MARKETING POLITIQUE SANS SE DEPLACER.

-A QUOI CONSISTE NOTRE SERVICE DE MARKETING POLITIQUE?

Le Marketing politique est un ensemble de théories, de méthodes, de techniques et de pratiques sociales, inspirées du marketing commercial et qui sont destinées à persuader les citoyens d'apporter leur soutien à un homme, à un groupe ou à des idées politiques.

Notre service de marketing politique consiste à développer une stratégie de marketing politique pour gagner des élections à travers la théorie de la pyramide de bénévoles.

Nous proposons aux acteurs politiques la théorie de la pyramide de bénévoles qui se résume en 10 stratégies :

- S1 : La constitution de la base pyramidale initiale
- S2 : Le rôle des leaders bénévoles
- S3 : Comment dupliquer un bénévole en n groupe de n bénévoles
- S4 : Les techniques de constitution d'un réseau
- S5 : les techniques de mobilisation de la jeunesse
- S6 : Les stratégies de conception du programme politique
- S7 : La stratégie de manipulation
- S8 : La stratégie de promotion de son programme politique
- S9 : la stratégie de lever de fonds
- S10 : la stratégie média

La théorie de la pyramide de bénévoles consiste à construire des stratégies à travers une pyramide de bénévoles pour gagner des batailles électorales. Cette théorie de marketing politique est similaire aux théories que les grands hommes politiques ont utilisés pour atteindre des résultats extraordinaires.

-DEMARCHE DU MARKETING POLITIQUE

L'apologie entre le Marketing politique et le Marketing traditionnel est importante :

Le Marketing Politique agit sur le Produit (Candidat, idée, organisme) de manière à favoriser son adéquation avec les consommateurs (l'électorat, Le Citoyen, l'adhérent,...), créer la différence avec le produit concurrent, le faire connaître par le plus grand nombre de consommateurs et, avec un minimum de moyen afin d'optimiser les achats (souffrages, soutien, adhésions, ...).

II-QUE GAGNEZ-VOUS A SOLLICITER LE CABINET DJOBEY CONSULTING CORPORATION ?

- La sérénité
- La qualité de service
- La connaissance du Marketing Politique
- La rapidité
- La veille concurrentielle
- Le professionnalisme

III-PRÉSENTATION DU CANEVAS DES SERVICES DE MARKETING POLITIQUE

-COMMENT SE DEROULE NOTRE MISSION D'ACCOMPAGNEMENT EN MARKETING POLITIQUE?

Notre mission consiste à la mise sur pieds de la théorie de la pyramide de bénévoles donc l'objectif consiste à construire une pyramide de bénévoles pour des résultats souhaités.

La politique est une activité qu'on ne peut pas faire sans marketing Politique. Les politiciens sont des entrepreneurs politiques qui visent à gagner le pouvoir. La stratégie du marketing politique est d'abord d'informer puis séduire pour convaincre de la pertinence et de l'efficacité de l'action.

L'objectif du Marketing politique devrait être de ramener les populations entièrement indifférentes à participer à la politique, tant délaissée à cause du manque de transparence et de la corruption et du clientélisme dont elle à longtemps souffert.

Le recours des organisations politiques au marketing est certainement légitime et efficace.

Notre cible :

- Les Hommes politiques
- Les Partis Politiques
- Les Maires
- Les Députés
- Les Sénateurs
- Associations
- Institutions

Notre Timing :

- Le temps pour l'Accompagnement peut varier en fonction des objectifs visés.

IV-HONORAIRE (TARIF)

-Les honoraires sont fixés selon la durée de la mission

V-CONTRAT

Contactez-nous

Que vous soyez en Afrique, peut importer votre pays de résidence. Vous pouvez désormais solliciter nos services de Marketing Politique sans se déplacer.

FORMATION

I-PRESENTATION DE SERVICE DE FORMATION

VOUS POUVEZ DESORMAIS SUIVRE UNE FORMATION SANS SE DEPLACER, NOUS OFFRONS AUSSI CE SERVICE EN LIGNE.

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.

VOICI CINQ BONNES RAISONS POUR NE RATER AUCUN DE NOS ATELIERS DE FORMATION

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

II-POURQUOI CHOISIR DJOBEY CONSULTING CORPORATION POUR SUIVRE UNE FORMATION ?

-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.

III-PRESENTATION DE LA DEMARCHE

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

IV-HONORAIRE (PRIX)

	Catalogue de Formation	Nombre de jour	Tarif
	Modules	Formation individuelle ou en Groupe	
1	Formation en stratégie Commerciale et techniques de ventes et de négociation	6Jours (24heures)	240 000FCFA (366€)
2	Formation en Montage de Business Plan	6Jours (24heures)	240 000FCFA (366€)
3	Formation en Montage de Plan marketing	6Jours (24heures)	240 000FCFA (366€)
4	Formation en Elaboration d'Etude de faisabilité	6Jours (24heures)	240 000FCFA (366€)
5	Formation en Management stratégique des petites et moyennes entreprises	10Jours (40heures)	350 000FCFA (534€)
6	Formation en Marketing de la distribution : gestion et animation des réseaux de distribution	6Jours (24heures)	240 000FCFA (366€)
7	Formation en Gestion des ressources humaines orientée dynamique et performance organisationnelle	10Jours (40heures)	350 000FCFA (534€)

Public cible :

Responsable des ressources humaines, Entrepreneur, porteur de projet, homme d'Affaires, chef d'entreprise, directeurs, Etudiants et particuliers.

Livrables

Contenu diffusé pendant la réunion

Échanges de mise en pratique durant l'atelier

HORAIRES:

Matin: De 9h00 à 12h00. Soir: 15h00 à 18H00 ou 18H00 à 21H00

Intervenant

Consultant spécialisé

Date:

les sessions commencent Tous les lundis.

Lieu:

-Formation individuelle dans nos bureaux

-Formation en groupe

V-CONTRAT

Politique d'annulation

Si une annulation est effectuée à plus de 7 jours du début de la formation, un remboursement partiel correspondant à 80% du montant versé vous sera restitué tandis que 20% du paiement seront retenus pour acquitter les frais administratifs. Si une annulation est effectuée à moins de 7 jours du début de la formation, un remboursement partiel correspondant à 50% du montant versé vous sera restitué tandis que 50% du paiement seront retenus pour acquitter les frais administratifs. Si l'annulation est effectuée après le début de la formation ou si le participant ne se présente pas, la totalité des frais d'inscription ne sera pas restitué.

Vous pouvez désormais suivre une formation sans se déplacer, Nous offrons aussi ce service en ligne.



REPRESENTATION COMMERCIALE

I-PRESENTATION DE SERVICE DE REPRESENTATION COMMERCIALE

VOUS POUVEZ DESORMAIS SOLLICITER NOS SERVICES DE REPRESENTATION COMMERCIALE POUR VOUS FAIRE REPRESENTER AU CAMEROUN SANS SE DEPLACER.

-A QUOI CONSISTE NOTRE SERVICE DE REPRESENTATION 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 Clients 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.

-COMMENT SE DERoule NOTRE MISSION DE REPRESENTATION COMMERCIALE?

Le service de représentation commerciale consiste à une mission de prospection, d'Identification de clients 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 clients et rencontrer des entreprises Camerounaises. DCC vous accompagne dans la planification et l'organisation de votre visite au Cameroun que ce soit dans le cadre d'une prospection ou pour finaliser un accord avec des entreprises Camerounaises présélectionnées.

- **Identification de clients potentiels**

Identifier des clients 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 clients Camerounais avec le support de notre réseau local.

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

www.djobeyconsultingcorporation.com

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.

II-PRESENTATION DU CANEVAS DE NOTRE STRATEGIE DE REPRESENTATION COMMERCIALE

-DEMARCHE DE NOTRE STRATEGIE DE REPRESENTATION COMMERCIALE

DCC définit ses stratégies de représentation commerciale autour de 4 axes principaux: Nous vous proposons :

Axes 1-Etude préliminaire

- **Analyse du projet**

La planification est l'étape la plus importante de tout projet. Un projet est susceptible d'échouer sans une pré-étude et une analyse détaillée basées sur ses objectifs. Ce rapport a pour objet de mesurer le potentiel du projet envisagé.

- **Étude de faisabilité**

Il s'agit d'une étude initiale pour définir le champ d'application d'un secteur / produit sur le marché Camerounais. Elle comprend notamment des indications de sources et constitue la première étape pour une entreprise qui envisage de lancer ses produits Cameroun.

- **Etude de marché**

Il s'agit de vous donner une vue approfondie de votre secteur en se concentrant sur des segments de produits spécifiques au Cameroun. Cette étude détaille la situation actuelle des marchés, leur structure, les acteurs du marché, les droits de douane, les prix pratiqués, etc.

- **Stratégie d'entrée du marché**

Il s'agit de vous donner une vue approfondie de votre secteur en se concentrant sur des segments de produits spécifiques au Cameroun. Cette étude détaille la situation actuelle des marchés, leur structure, les acteurs du marché, les droits de douane, les prix pratiqués, etc. Les informations ci-dessus proviennent de sources authentifiées des secteurs concernés que nous rassemblons par notre méthode de recherche primaire.

L'étude se termine par nos suggestions et recommandations qui s'appuient sur une étude secondaire, à savoir des interviews et discussions avec des interlocuteurs de votre secteur.

- **Veille stratégique**

Il s'agit de vous apporter des informations régulières sur votre secteur et de vous informer des derniers développements sur le marché par une surveillance étroite : évolution du comportement des concurrents, réaction du marché à certains nouveaux entrants par des études de cas, recherche d'informations sur des entreprises spécifiques et mesure de leur situation financière, etc

Axes 2-Recherche de clients au Cameroun

- **Mission de prospection**

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

- **Identification des 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.

- **Audit et sélection**

Cette étape consiste en une recherche de fond sur les entreprises représentant un potentiel de collaboration et s'assure de l'adéquation entre vos exigences et l'entreprise Camerounaise.

- **Réalisation d'une liste qualifiée**

Vérification de l'intérêt des sociétés Camerounaise potentielles ainsi retenues à l'étape ci-dessus au moyen d'appels téléphoniques, réunions, mails, etc.

- **Organisation de réunions**

Coordination et organisation de réunions en tête à tête au Cameroun dans les villes correspondant au secteur en question

- **Accompagnement dans la négociation des conditions de représentation**

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 de vos partenaires (contrôle de leur activité, suivi des commandes,...)**

Nous fournissons des services de suivi pour faciliter les transactions futures entre votre entreprise et votre partenaire Camerounais en s'appuyant sur notre réseau local

Axes 3-Représentation commerciale

- **Mission de prospection**

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

- **Identification des 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.

Axes 4-Implantation au Cameroun

- **Conseils sur le type de structure à envisager**

Afin d'atteindre les objectifs d'affaires, la structure juridique de l'entreprise est très importante. Nous vous aidons à comprendre les différentes options et vous conseillons la plus appropriée pour atteindre vos objectifs.

- **Conseils juridiques dans le cadre des accords de partenariat commerciaux, industriels et financiers**

Le système juridique Camerounais étant très compliqué et fastidieux, il est toujours préférable d'avoir l'appui d'un organisme local qui peut expliquer les implications dans leur moindres

détails. Etablir des accords et finaliser des termes commerciaux sont quelques uns des services que nous vous proposons avec l'aide de conseillers juridiques avec lesquels nous travaillons en partenariat.

- **Enregistrement de marques et brevets**

Nous vous offrons ce service avec l'aide de conseillers juridiques partenaires.

- **Mise en place de Bureaux de représentation : Filiales, Joint-Ventures**

Après avoir finalisé la structure de l'entreprise, nous vous accompagnons également dans le processus de formation depuis l'enregistrement de l'entité, la rédaction des documents requis applicable à la forme juridique choisie, etc. jusqu'à ce que l'entité soit opérationnelle.

- **Recherche d'emplacements industriels**

Sur la base de notre étude de marché et de notre veille stratégique, nous vous aidons à acquérir ou à mettre en place des usines à l'endroit idéal.

- **Mise en place d'un réseau de vente**

Nous vous aidons à construire un solide réseau de vente dans les villes Camerounais et en milieu inter urbain.

- **Activités marketing et promotionnelles**

Le Cameroun étant un marché vaste, promouvoir ses produits auprès des bonnes cibles, au bon moment et de façon adéquate nécessite un travail de préparation et planification. Nous vous aidons dans ce cadre à définir la stratégie marketing pour chaque cycle de vie de vos produits.

- **Représentation lors de salons professionnels**

Les salons sectoriels constituent la meilleure exposition possible pour promouvoir votre entreprise ou vos nouveaux produits au Cameroun. Nous pouvons vous y représenter.

- **Identification d'agences de promotion de votre marque**

Nous vous aidons à définir votre stratégie de commercialisation dans les différentes étapes du cycle de vie de vos produits avec l'appui d'agences de communication spécialisées et professionnelles qui contribuent à la construction d'une image de marque.

- **Assistance dans le recrutement, gestion de l'installation des expatriés (formalités d'immigration, logement, aide à l'intégration, etc)**

L'embauche de personnel exige des compétences spécifiques afin que les futurs employés se révèlent productifs. Nous vous offrons un accompagnement dans cette démarche.

- **Portage**

Nous vous offrons d'héberger dans nos locaux vos employés et de superviser leur travail pour votre compte si vous le souhaitez.

III-QUE GAGNEZ-VOUS A SOLLICITER LE CABINET DJOBEY CONSULTING CORPORATION ?

- . La qualité de service
- . Le professionnalisme
- . Un réseau professionnel de qualité à travers le pays.
- . Une équipe constituée de consultants d'expérience prêts à faire bénéficier de leur expertise aux entreprises étrangères souhaitant se développer au Cameroun.

IV-HONORAIRE (TARIF)

Public ciblé	Notre Mission	Tarif
<ul style="list-style-type: none"> -PME -Grandes entreprises -Industries -Commerçants 	<ul style="list-style-type: none"> • Mission de prospection • Identification de clients potentiels • Négociation • Suivi des commandes • Prise en charge de vos importations au Cameroun 	Demander votre Devis

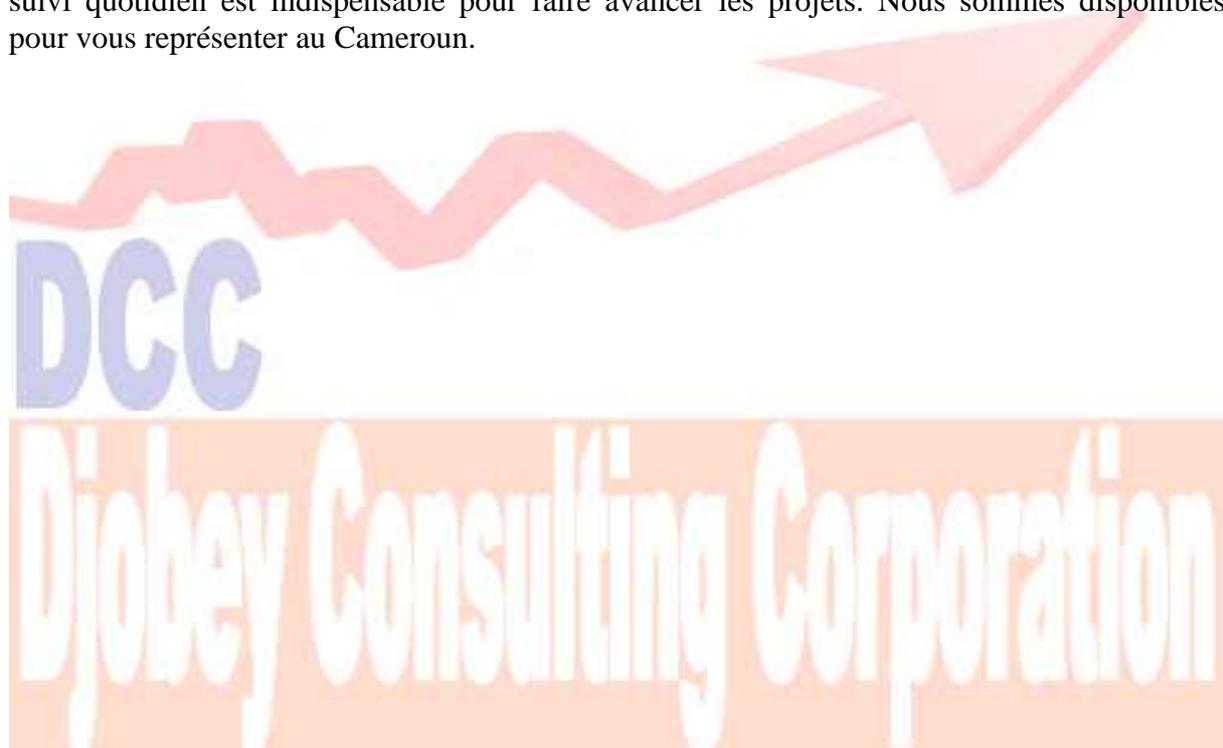
V-CONTRAT

Vous souhaitez que nous vous représentions au Cameroun, Contactez-nous!

Que vous soyez en Afrique, en Europe, en Amérique, en Asie. Vous pouvez désormais vous faire représenter au Cameroun.

Cameroun

Avec un taux de croissance de 5% en 2015, une population d'environ 25 millions d'habitants avec une classe moyenne en augmentation constante et la population jeune, le Cameroun constitue le moteur de l'économie de l'Afrique Centrale et représente un énorme potentiel de développement pour les entreprises Européennes, Américaines et Asiatiques. Le Cameroun possède par ailleurs des fondements solides : grande stabilité politique, inflation sous contrôle, système bancaire solide. Pays le plus peuplé de l'Afrique Centrale, le Cameroun est devenu un pays incontournable dans la sous région d'Afrique Centrale. Un suivi quotidien est indispensable pour faire avancer les projets. Nous sommes disponibles pour vous représenter au Cameroun.



I-PRESENTATION DE SERVICE DE CONSEIL EN INVESTISSEMENT

VOUS POUVEZ DESORMAIS SOLLICITER NOS SERVICES DE CONSEIL EN INVESTISSEMENT SANS SE DEPLACER.

3 ETAPES POUR INVESTIR

La plupart des gens se focalisent sur l'épargne. En effet, il se dit que c'est ce qui leur permettra de gagner leur liberté. Oui, épargner son argent est une très bonne chose. Mais à elle seule, l'épargne ne vous permettra jamais de devenir financièrement indépendant et de créer durablement de la richesse. Ce qui vous permettra de gagner votre liberté, ce sont les investissements. En effet, lorsque vous investissez sagement votre argent, celui-ci travaille pour vous. Ainsi, même quand vous dormez vous êtes sûr que votre patrimoine s'agrandit. Par contre, lorsque vous épargnez simplement votre argent, les simples taux d'intérêt qu'offrent les banques ne peuvent pas faire de grande différence. À cela s'ajoute le fait que votre argent perd de la valeur au fil du temps...il vous faut vous diversifier. Utilisez une partie de cette épargne pour l'investir. La clé, c'est donc d'investir sagement votre argent de sorte qu'il vous rapporte continuellement. Mais comment le faire efficacement ? Suivez les trois étapes suivantes:

1. Déterminez combien vous pouvez investir

Beaucoup de gens prétextent de ne pas avoir d'argent pour commencer à investir. Pour la plupart, cela n'est pas vrai. En effet, ils dépensent leur argent dans des choses dont ils n'ont pas vraiment besoin...

Le problème c'est comment vous budgétisez votre argent. L'un des secrets les plus pratiques pour trouver de l'argent à investir, c'est de considérer votre investissement comme une dépense dans votre budget. Déterminez combien vous voulez dépenser chaque mois en investissement et assurez-vous d'effectuer cette "dépense" tous les mois.

Bien sûr, cela va vous amener à examiner les autres dépenses dans votre budget, et à éliminer (ou réduire) certaines d'entre elles dans le but de pouvoir effectuer votre "dépense" d'investissement.

Combien voudriez-vous investir chaque mois ? Que pouvez-vous éliminer ou réduire pour prioriser votre investissement ? Faites-en une priorité aujourd'hui, et cela deviendra une habitude dans les jours à venir.

2. Trouvez un levier d'investissement

L'une des raisons pour lesquelles beaucoup de gens n'investissent pas, c'est qu'ils ne connaissent pas les différents leviers dans lesquels ils peuvent investir.

Pour la plupart des gens, l'investissement se résume à des activités non rentables. Mais la réalité, c'est qu'il existe beaucoup d'autres niches où vous pouvez investir profitablement.

Si vous êtes débutant, examinez les 4 leviers principaux:

- les actions (l'achat d'action dans de grandes sociétés)
- l'immobilier,
- les commodités,
- et les entreprises.

Déterminez le levier qui vous intéresse le plus. Puis, voyez quel type d'investissement dans cette niche vous inspire plus. Ensuite, documentez-vous. Et investissez-y votre temps, votre argent et votre énergie.

3. Fixez-vous des objectifs à long terme

Une fois que vous savez combien vous pouvez investir et où vous voulez investir, fixez-vous des objectifs à long terme. Écrivez-les et relisez-les souvent.

Quel que soit le levier que vous choisissiez, déterminez un plan sur le long terme - avec des objectifs élevés.

✓ **NOTRE CONSEIL EN INVESTISSEMENT AUTOURS DE 3 AXES**

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.

1-Conseil en investissement financier (Placement bancaire, Bourse, actionnariat, assurance-vie, capitalisation)

2-Conseil en investissement immobilier

3-Conseil en investissement dans les projets d'entreprise

II-POURQUOI CHOISIR DJOBEY CONSULTING CORPORATION POUR LE CONSEIL EN INVESTISSEMENT ?

Vous devez choisir nos services pour trois raisons :

1-Le professionnalisme

2-La confidentialité

3-Le résultat

III-PRESENTATION DE LA DEMARCHE DU CONSEIL EN INVESTISSEMENT

- 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.

- Conseil en investissement financier

Notre rôle consiste à préconiser l'investissement immobilier le mieux adapté et le plus rentable.

- Conseil en investissement dans les projets d'entreprises

Notre rôle consiste à préconiser l'investissement dans les projets d'entreprise à fort potentiel mieux adapté et le plus rentable.

A partir d'un diagnostic complet de votre patrimoine, nous élaborons une stratégie patrimoniale globale. 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, 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.

✓ **NOTRE ACCOMPAGNEMENT DES INVESTISSEURS AU CAMEROUN**

Vous désirez investir au Cameroun ? Nous pouvons vous accompagner dans toutes vos démarches d'implantation pour sécuriser vos investissements.

ASSISTANCE AUX INVESTISSEURS ET A L'IMPLANTATION

Djobey Consulting Corporation accompagne l'investisseur dans l'une ou plusieurs phase(s) de son parcours : Evaluation ou identification de l'Idée du Projet ; Choix de la localisation du site d'implantation ; Préparation du plan d'affaire ; Constitution de l'entreprise; Mise en place et lancement de l'activité; Extension et développement de l'entreprise.

Fort de notre expérience de plusieurs dizaines d'années dans le monde des entreprises, nous pouvons identifier, cerner la plupart des besoins des entreprises et y apporter rapidement une solution efficace orientée « efficacité et valeur ajoutée ».

Le lancement d'un projet ou l'implantation d'une nouvelle entreprise est une tâche particulièrement difficile et éprouvante.

Les facteurs d'échec sont abondants et ne peuvent être évités que par une méthodologie permettant de quantifier l'activité prévisible, de mesurer les ressources nécessaires et enfin de réunir les moyens à mettre en œuvre.

Le rôle de **Djobey Consulting Corporation** est d'être le véritable accompagnateur de l'investisseur à chaque étape du projet. Exemples : fournir certaines informations sur l'environnement des affaires au Cameroun, participation à l'élaboration du business plan, choix et création de la structure juridique, assistance au recrutement du personnel....

Djobey Consulting Corporation dispose d'une parfaite connaissance des réalités de l'environnement des entreprises Camerounaises. Ainsi, il en ressort des solutions réalistes et opérationnelles, pensées dans les meilleures conditions de qualité et de coûts :

- Etude de faisabilité économique et financière des projets d'implantation au Cameroun;
- Assistance et conseil pour le choix de la forme juridique appropriée de l'implantation ;
- Etablissement du dossier de constitution de la société et accomplissement des formalités légales ;
- Etude et présentation des différentes possibilités d'une implantation au Cameroun ;
- Assistance à l'élaboration des différentes demandes et autorisations ;

VI-HONORAIRE (PRIX)

Nous proposons au client les tarifs suivant pour les services de conseil en Investissement selon les modalités suivantes :

Public Concerné		Nombres d'heures	Durée	Montant
Chefs d'Entreprise, Dirigeants de PME, Commerçants, Indépendants.	Conseil en Investissement	24h	1 semaine	A partir de 500 000FCFA (762€)
	Accompagnement des Investisseurs	/	1 mois	A partir de 350 000FCFA (534€)/Mois

V-CONTRAT

Veillez nous contacter

Que vous soyez en Afrique, en Europe, en Amérique, vous pouvez désormais solliciter nos services de conseil en investissement sans se déplacer. Nous offrons aussi ce service en ligne.

Information sur le dirigeant

Jean Bertin Djiofack est directeur général du cabinet Djobey Consulting Corporation(DCC). Fondateur de l'APBJ. Fondateur de Business Jeune Magazine. Expert en Management et Entrepreneuriat, Economiste et Analyste Financier, Expert en Business plan, Auteur. 11ans d'expériences professionnelles. Coaché 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

VI- Nos réalisations

Nous avons réalisés des missions de Montage de Business Plan, Etude de marché, Recherche de financement, coaching d'affaires, conseil en investissement, Formation 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



V- 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



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



DCC-DOBEY CONSULTING CORPORATION

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

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



www.djobeyconsultingcorporation.com