

PMEASSURER SA SURVIE PAR LE
DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**JEAN FRANÇOIS TJOMB**
NOUS PARLE DE L'AFFACTURAGE**Mr. Samuel ETO'O**
Président de la FECAFOOT**SAMUEL ETO'O FILS DEVIENT
LE 17ÈME PRÉSIDENT DE LA
FÉDÉRATION CAMEROUNAISE
DE FOOTBALL (FÉCAFOOT)**

we are partners now

VALEURS AJOUTÉES®
le Mag des Entreprises

Savoir pour Mieux Agir



VALEURS AJOUTÉES®
le Mag des Entreprises



ACROSS ACADEMY

Mission - Carrière - Résultat



PAALI CITY

T R A V E L S

Contactez-nous pour vos Vacances & Voyages de Rêve

NOS SERVICES:

- **TICKETING OU BILLETERIE**

EMISION DES BILLETS POUR MES VOLS DOMESTIQUES ET INTERNATIONAUX

- **FACILITATION VISA**

- **RESERVATION D'HOTEL**

A TRAVERS LE MONDE

- **LOCATION VEHICULE**



Av. Colonel Ebeya
N° 1454 Gombe-Kinshasa

E-mail: paalitravel@gmail.com

(Autre) +243 994 180 764
(Mobile) +243 824 622 272



PAALI CITY

T R A V E L S

Contactez-nous pour vos Vacances & Voyages de Rêve

LA PETITE HISTOIRE

DU JOUR



VALEURS AJOUTÉES®

le Mag des Entreprises

**Comment assurer la survie de la
PME à travers le développement
commercial en Afrique?...**

TOUT LE MONDE EST APPELÉ À ÊTRE VENDEUR



Plusieurs jeunes africains qui ont décidé de se lancer dans l'entrepreneuriat ont vu leur rêve se transformer en cauchemar moins de 3 ans après le démarrage de leur entreprise.

Ces promoteurs ont été contraints de mettre la clé sous le paillason. Les raisons de cette faillite sont diverses :L'abondance des taxes auxquelles sont assujetties les entreprises, l'amateurisme dans la gestion des promoteurs d'entreprises, le manque de financement et la non maîtrise de la fonction commerciale (le plan commercial, Techniques de vente et la gestion de la Force De Vente).

Richard SIAYOJIE a pris pour option depuis 2013 d'être un levier de développement pour ces nombreuses entreprises dont la durée de vie est courte. Du haut de ses 20 années d'expérience dont 7 passées comme Directeur commercial chez RAZEL, ce titulaire d'un Master en Analyse et Évaluation des Projets et d'une Maîtrise en Management des Entreprises a créé le cabinet PROJECTION COMPANY qui est spécialisé dans le développement commercial et l'externalisation de la force de vente.

Pour cet expert en Développement Commercial, les statistiques sont assez alarmantes en Afrique subsaharienne: Plus de 80% des entreprises ont du mal à trouver de nouveaux clients et plus de 70% des commerciaux en poste dans les entreprises n'ont jamais été formés en matière de vente. C'est Pour ces raisons, qu'il a mis au centre de ses préoccupations le développement de l'Homme et se donne pour mission à travers son nouveau projet le « Sale Influence Program » de développer les Hommes qui vont développer leurs marchés africains.

De manière spécifique le « Sale Influence Program » va permettre aux commerciaux de :

- > Mieux se connaître,
- > Apprendre les techniques de vente
- > Construire une stratégie commerciale basée sur leurs forces.

Le plan d'action du « Sale Influence Program » s'élabore autour des conférences participatives animées par des professionnels de la vente, les formations et le coaching des commerciaux pour les aider à performer.

Pour les conférences, le « Sale Influence Program » en est rendu à deuxième édition.

La première édition a connu un franc succès avec la participation des experts et spécialistes de la vente tels Serge NJAPOUN avec ses plus de 30 ans d'expérience comme Directeur commercial aux brasseries du Cameroun, Bernard GUEVORTS plus de 35 d'expérience dont 23 dans la formation internationale et coach dans la vente et la relation interpersonnelle, Lovelyne TAYOU Directeur du cabinet Sphinge et Richard SIAYOJIE, Promoteur de Projection Company, KALIBAT BTP et Coach en vente.

Les différentes interventions ont permis à plus de 150 participants de comprendre que tout le monde tout le monde est appelé à être vendeur et qu'il est important d'avoir une tribune de communion pour les commerciaux senior et junior pour favoriser le partage d'expérience.

Pour sa seconde édition qui se tiendra le 09 Décembre prochain à l'hôtel Star Land Bonapriso de Douala à partir de 18 heures sous le thème : « Bâtir une stratégie commerciale gagnante pour 2022 », le Sales Influence Program a convié des invités de marque d'ici et d'ailleurs à savoir Raphael DJINE (CEO ILEAD GLOBAL), Solange MAKAL (Business Development Manager of Upfield Central Africa) et Marcel MANI (CEO and Founder of Africa Market Insights).

Il y aura à l'ordre du jour :

- ❖ Les enjeux et les techniques de la nouvelle normalité commerciale,
- ❖ La place de la stratégie marketing dans une politique commerciale efficace et efficiente,
- ❖ Une communion exceptionnelle des vendeurs venue de toutes les villes du Cameroun.

Dans un contexte où les PME africaines subsahariennes connaissent des défaillances après seulement 3 ans d'existence, PROJECTION COMPANY apparaît comme une solution idéale pour aider celles-ci à se maintenir ou à se relever à travers le développement commercial.



KATEBI BEACH LODGE



HOTEL

infoline

+243 82 012 22 36
+243 85 106 56 88



Lualaba - Kolwezi - Katebi - DRC



serviceclientgpmbeach



gpmclient@gmail.com



www.gpmservicessarl.org





KATEBI BEACH LODGE

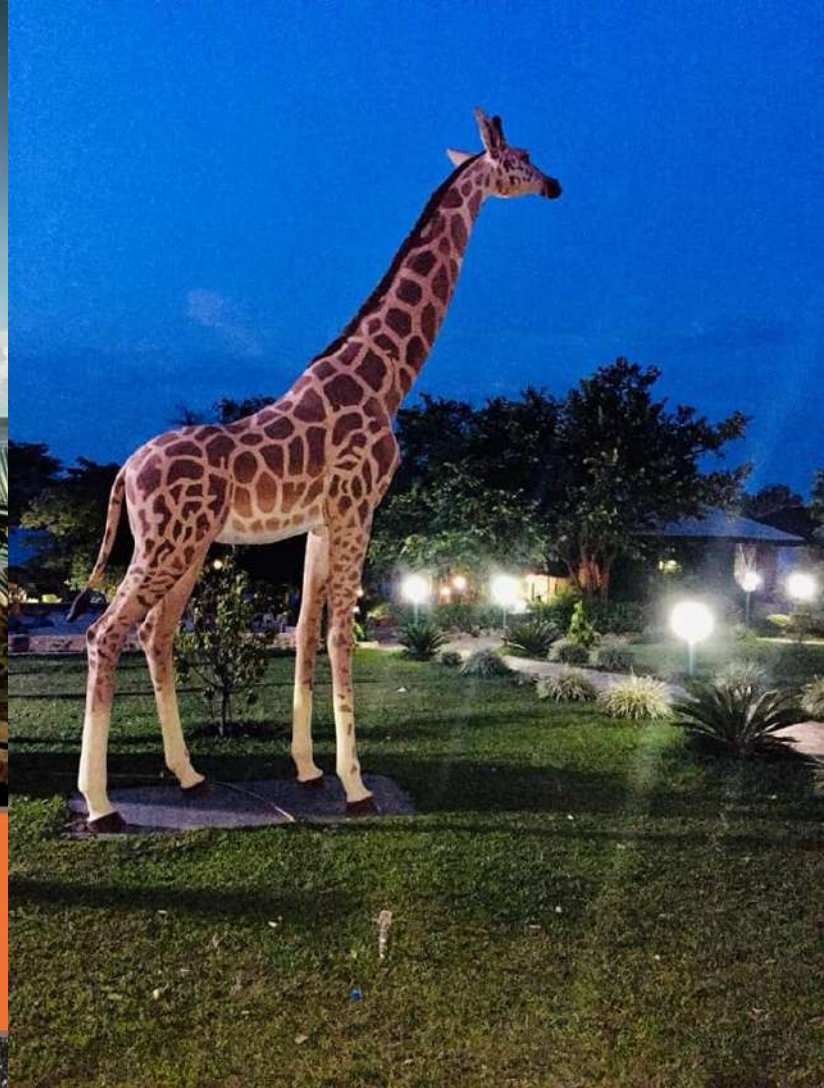
HOTEL - RESTAURANT - BAR - CONFERENCE CENTRE - CATERING - LOISIR



Welcome

TO KATEBI BEACH LODGE

«Vivez vos evenements autrement»



Covid center
appel gratuit

3434
+242 55115702



ENSEMBLE STOPPONS LA COVID 19

CHRISTINE LAGARDE
PRÉSIDENTE DE LA BANQUE CENTRALE
EUROPÉENNE



STOP COVID 19 - RESTONS PRUDENT



LA MINUTE

ECO



Jean François TJOMB

Directeur Financier de Sociétés
Consultant chez ALVIC Invest Consulting

**FINANCEMENT DES ENTREPRISES:
L'AFFACTURAGE ! OUI MAIS AVEC QUEL
ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ?**

FINANCEMENT DES ENTREPRISES:

L'AFFACTURAGE ! OUI MAIS AVEC QUEL ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ?



Il existe plusieurs formes de financement des entreprises de nos jours, ces modes de financements peuvent être classés en deux groupes d'une part les modes traditionnels dans lesquels on peut citer entre autres l'accès aux concours bancaires direct, les augmentations du capital, délais de paiement des fournisseurs très élevés etc... et d'autres part des nouveaux modes de financement tels que l'accès à la bourse de valeurs immobilières, et de plus en plus l'affacturage.

C'EST QUOI L'AFFACTURAGE ?

L'affacturage (factoring en anglais) est une technique de financement et de recouvrement de créances mise en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé : l'affactureur ou, en anglais, factor.

Plus simplement une entreprise transfère ses créances à un établissement financier qui préfinance celle-ci en lui reversant le montant de ladite créance totalement ou partiellement moyennant une commission et éventuellement en constituant par prélèvement d'un fonds de garantie qui généralement tourne au tour de 10% pouvant servir d'apurement de petites créances en cas d'impayés. Et l'établissement financier pour sa part se charge à recouvrer la créance auprès du client de l'entreprise.

Tel que défini le process semble aisé que non, surtout dans un environnement économique comme le nôtre. Plusieurs interrogations surviennent,

- > L'affacturage est-elle profitable à l'entreprise ?
- > Le factor (établissement financier) accepte - il toute sorte de créances ?
- > Qu'advient-il à l'échéance si le client ne paie pas le factor ?

L'affacturage effectivement est un mécanisme de financement favorable aux entreprises au moins à deux niveaux ; premièrement le coût administratif du suivi des créances clients et leur recouvrement proprement dit est transféré à l'établissement financier (factor), deuxièmement la banque vous verse sous forme d'un préfinancement au moins 90% de la créance dès signature du contrat ou convention d'affacturage vous permettant de mener à bien vos activités.

Le véritable problème ou blocage que nous pouvons avoir pour cette forme de financement dans un contexte économique comme le nôtre réside sur la qualité d'opérateurs économiques qui exercent sur l'ensemble du territoire. Notre économie est en majorité dominée par les PME qui en réalité pour la plupart relèvent du secteur informel que formel ; or elles constituent le fleuron de notre économie et c'est elles qui font généralement face aux multiples problèmes de financement. Cette catégorie d'entreprise peut-elle bénéficier de ce mode de financement ?

Nous pouvons le dire sans risque de nous tromper que, le financement par l'affacturage est très sélectif, le factor n'accepte pas toutes les créances sans avoir analysé au préalable le risque encouru, il faut savoir si ce créancier est une entreprise bien connue, si elle exerce depuis un certain nombre d'années, si elle est solvable etc... si non le factor n'accepte pas de signer le contrat d'affacturage.



L'AFFACTURAGE (SUITE ET FIN)



Pour ce mode de financement la situation idéale serait qu'à l'échéance de la créance, le client paie normalement à la banque le montant. Au cas contraire c'est-à-dire si le client ne parvient pas à honorer le paiement à l'échéance et si le factor n'avait pas accepté lors de la signature de la convention de prendre à sa charge le risque d'impayé, l'entreprise s'expose à l'effet « boomerang », car il vous faut rendre l'argent reçu lors de la cession si votre client n'honore pas ses factures. Et il reviendra alors à l'entreprise d'aller essayer de recouvrer la facture auprès du client, ce qui signifie que l'entreprise aura perdu beaucoup de temps pour rien.

Pour conclure, l'affacturage est un mode de financement des entreprises peu à peu bien connu dans notre paysage économique car au moins deux banques de premier ordre de la place exercent cette activité depuis plusieurs années. Cette activité a été règlementée au Cameroun par la loi n° 2014-006 du 23 avril 2014 régissant l'activité d'affacturage, il présente des avantages et inconvénients. Notre économie étant dominée par la PME ce mécanisme ne peut être profitable à la PME que si elle est bien organisée, exerce dans le secteur formel et si principalement le factor accepte de gérer les impayés lors de la signature du contrat d'affacturage ; mais cette dernière conditionnalité serait encore un vrai frein à la vulgarisation de cette activité qui devrait être la bienvenue pour nos PME.

Jean François TJOMB

**Directeur Financier de Sociétés Consultant chez ALVIC Invest
Consulting tjombif13@yahoo.fr 690722460/679724564**





Savoir pour Mieux Agir

VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises



Afrique: +237 695 057 925

Europe: +33 626 08 78 50



infos@valeursajouteeslemag.net

www.valeursajouteeslemag.net

MISSION ECONOMIQUE BELGE AU CAMEROUN DANS LE CADRE DE LA FOIRE PROMOTE.



SOURCE: CONSULAT DU PAYS BAS AU CAMEROUN

VALEURS AJOUTÉES
Le Mag des Entreprises

Une mission commerciale et un stand de prospection belge plus des B2B à Yaoundé, du 19 au 27 février 2022. Un stand de prospection sera animé par l'AWEX et par hub.brussels au sein du salon PROMOTE qui se déroulera à Yaoundé. Si les conditions sanitaires le permettent, ce sera l'occasion de poursuivre les B2B d'octobre 2021.

TURKEY TO AFRICA



L'Union africaine déclarait en Janvier 2008, que la Turquie est un partenaire stratégique de l'Afrique. Depuis lors les relations entre le continent et ce pays ont pris des proportions intéressantes.

La Turquie bénéficie de plus en plus des avantages économiques qu'offre le continent africain. Mais son véritable succès réside dans sa contribution au développement et à la prospérité des pays africains dans le cadre d'un partenariat gagnant-gagnant alliant coopération économique, politique et humanitaire.

C'est dans le cadre de cette coopération qu'elle accueillera le 3e Sommet du partenariat Turquie-Afrique à Istanbul les 16 et 18 décembre 2021. En prélude à cet événement le chef de l'Etat turc avait effectué un voyage de trois jours, devant le mener en Angola, au Togo et au Nigeria. Le partenariat avec le continent est "stratégique" pour son pays, a-t-il déclaré.



appel gratuit
RDC

+243 841363267

VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises



ENSEMBLE STOPPONS LA COVID 19

M TONY ELUMELU
FONDATEUR DU GROUPE UBA BANK



STOP CORONA VIRUS



PROGRAMME DE PROMOTION DE L'AGRICULTURE FAMILIALE EN AFRIQUE DE L'OUEST (PAFAO)



Le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI) et la Fondation de France viennent de lancer l'appel à projets 2022 du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao). Il s'agit d'un projet qui vise:

- La promotion des initiatives locales permettant de renforcer l'accès à une alimentation saine et de qualité, produite par une agriculture familiale ouest-africaine viable et durable et transformée dans le pays ou dans la sous-région, tout en assurant une répartition équitable de la valeur ajoutée sur les chaînes de valeur.
- Capitaliser pour tirer des enseignements utiles au-delà des projets, pour les organisations et pour les acteurs de plaidoyer.
- Soutenir la construction de stratégies de changement d'échelle afin que les initiatives réussies ne restent pas marginales mais occupent plus d'espace économique.

L'appel est réservé aux projets portés en partenariat par une organisation ouest-africaine ET une organisation européenne. La date limite pour le dépôt des dossiers est le mardi 22 février 2022.

Un temps d'échange aura lieu le lundi 24 janvier 2022 de 16h à 17h (heure française) en visioconférence pour répondre à vos éventuelles questions sur cet appel à projets. Pour toute inscription et/ou information complémentaire



En savoir plus sur :
[https://www.cfsi.asso.fr/appe-a-projets-promotion-de-lagriculture-familiale ...](https://www.cfsi.asso.fr/appe-a-projets-promotion-de-lagriculture-familiale...)

Présentez vos projets au monde
grâce au magazine Valeurs Ajoutées le mag des
entreprises



infos@valeursajouteeslemag.net



Afrique: +237 695 057 925

Europe: +33 626 08 78 50

Savoir pour Mieux Agir
VALEURS AJOUTÉES[®]
le Mag des Entreprises



**SAMUEL ETO'O, UNE VALEUR
AJOUTÉE POUR LA CAMEROUN
ET TOUT LE CONTINENT.**

Mr. Samuel ETO'O

Président de la FECAFOOT

“

Dieu m'a abondamment béni, par un talent : celui de savoir jouer au foot. Roger Mila, a été pour moi une lumière qui m'a permis de rêver. Le rêve est le début de toute réussite. J'ai suivi mon rêve et je l'ai réalisé. Je pense fermement que le travail, le travail et encore le travail est la clé du succès.

”





Le renouveau de la FECAFOOT

UN FIN RÊVEUR

De joueur de “petits goals” à Ballon d’or africain à multimillionnaire à Président de la Fédération Camerounaise de Football. La visualisation est elle son seul secret?

Avec le succès ne viennent pas juste l’abondance financière et la renommée. L’indiscrétion, l’anxiété et la dépression sont quelques exemples du revers de la médaille. C’est ainsi que l’enfant de l’Afrique s’est vu plusieurs fois critiqué, tant pour sa vie personnelle que professionnelle. Comment Eto’o s’est-il donc bâti un empire malgré les nombreuses difficultés?

LE RÊVE, LA VISION, LE TRAVAIL ET ENCORE LE TRAVAIL.

Ce n’est plus un secret pour qui que ce soit. Tous les hommes de grands succès sont ou ont été des hommes motivés par leur vision. Samuel ne sera certainement pas l’exception à la règle. Depuis sa carrière commencée à l’âge de 12 ans dans les rues de son quartier New Bell à Douala, le président avait appris à visualiser jusqu’à l’obtention du but. Une qualité qui lui servira plus d’une fois dans sa vie.



UNE IMPLICATION IMPLACABLE DANS LA VIE DU FOOTBALL CAMEROUNAIS



Eto'o n'a pas réellement prit sa retraite. Il a juste changé de cap. Le football est resté une passion qu'il veut continuer de vivre jusqu'à ce que la vie ou l'homme décide autrement. Si il y'a bien une personne que vous trouverez dans un stade lors d'un match officiel des lions, c'est Samuel Eto'o Fils. Si vous cherchez aussi qui motivera les lions ainsi que leurs encadreur, et behh c'est toujours lui. Eto'o rêve de redorer le blason du football camerounais et africain. Ceci a été sa plus grande motivation pour son élection à la FECAFOOT.

ETO'O UN HOMME QUI SAIT SE RÉINVENTER

C'était au mois de mars 2021 que Samuel fut élevé au titre de Docteur Honoris Causa par l'école de Commerce de Lyon. Ce symbol est la preuve que le buteur légendaire a su marquer son temps par l'innovation et son génie.

L'année 2021 a décidément été un rayon de soleil pour Samuel. Il a pu mettre en exergue ses aptitudes en gestion de projets acquises lors d'un retour inattendu sur les bancs. Eh oui! Eto'o a travaillé d'arrache pieds pour obtenir un MBA. Et cette victoire avec la FECAFOOT surtout lié à son projet bien ficelé n'est que la preuve qu'il a bien appris ses leçons; et au passage l'occasion de faire taire les mauvaises langues.

Eto'o allie maintenant à son charisme, à son grand portefeuille de contacts, à sa puissance financière et à son talent, dès connaissances théoriques qui l'aideront à mener à bien ses entreprises. Nous nous rappelons les échecs qu'il a essuyé mais nous savons aussi qu'à l'instar de notre champion, toute personne à succès est celle qui sait tomber et se relever. De belles leçons de vie que voilà!

Par Amalia Ebongue



*«Je veux aider et apporter
ma contribution positive à
la transformation de notre
continent»*





DUALCOOL INVERTER AC
1.5 HP.
LG COMPRESSOR
70% energy saving
40 % faster cooling



Bluetooth
speaker
offert



275 000 FCFA



*Service
Livraison!*

+237 653 782 840

Tensim Market

We are partners now.



OSE TV, la chaîne des entrepreneurs

#YesWeOse



OSE TV: Nous sommes la chaîne des entrepreneurs.

Entrepreneurs: On s'en va là-bas comme ça...



Bénéficiez désormais de :

- L'exonération patente sur 2 ans
- L'exonération de 50% d'impôts sur le bénéfice lors du montage de votre DSF
- Exonérations partielles ou totales d'impôts et taxes
- 04 séminaires de formation gratuite
- L'étude de faisabilité et accompagnement à la création d'Entreprise

Inscrivez-vous simplement au Centre de Gestion Agrée CGA FISCAL.COM pour la garantie de tous ces avantages.

📍 **Douala**

☎ **+237 653 782 840 / 670 058 106**

📍 **Yaoundé**

☎ **+237 697 082 693 / 670 058 106**



VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

IN THE HEART OF AFRICAN EXPERTISE

LET THE WORLD SEE YOU THROUGH US

CONTACT WHATSAP:

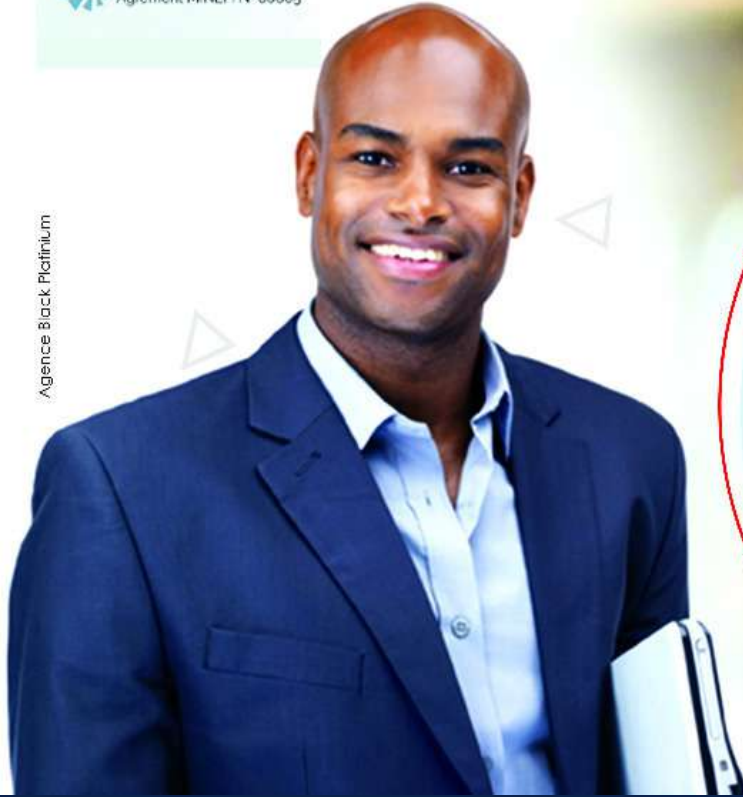
+237 695 835 065

EMAIL:

VAJ@GROUPEFISCAL.COM

SITE WEB:

WWW.VALEURSAJOUTEESLEMAG.NET



Savez-vous que de nombreux avantages vous attendent rien qu'en vous inscrivant au **Centre de Gestion Agrée CGA FISCAL.COM...**

L'abattement de **50%** l'impôt sur bénéfice annuel, deux reporting gratuits par an, l'application des pénalités de foi pour les contrôles fiscaux n'excédant pas **30%**.

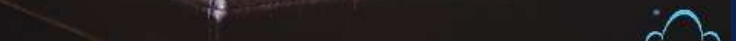
 Douala  699 48 83 27 / 653 78 28 40

 Yaoundé  699 48 83 27 / 674 72 20 04



RÉDUISEZ

VOS RISQUES DE REDRESSEMENT À TRAVERS
UNE ASSISTANCE ADMINISTRATIVE,
COMPTABLE ET FINANCIÈRE PERMANENTE



Le FAIEJ est un dispositif intégré d'appui technique et financier du gouvernement togolais qui vise l'insertion socioprofessionnelle des jeunes à travers la promotion de l'entrepreneuriat.

Son fonctionnement permet d'assurer le renforcement, l'animation, la supervision du dispositif d'appui à l'entrepreneuriat des jeunes en vue d'apporter des services et des produits de qualité au développement des initiatives économiques des jeunes. Son champ d'intervention couvre l'ensemble du territoire national et concerne toutes les catégories de Ressources. Ses attributions selon la loi sont de :

- Garantir les prêts consentis aux jeunes par les institutions financières
- Exercer une surveillance rapprochée des bénéficiaires de garantie de financement et des autres prestations du FAIEJ en relation avec tout autre organisme public ou privé habilité à cet effet. Dans ce cadre, le FAIEJ reçoit les états financiers des bénéficiaires de garantie de financement en liaison avec l'organisme financier ayant mis en place le crédit ;
- Rechercher et mobiliser les fonds au profit des projets et des micro-projets initiés par les jeunes togolais,
- Fournir une assistance technique aux jeunes togolais dans le cadre de l'élaboration de dossiers de demande de financement auprès des institutions financières
- Assurer un accompagnement institutionnel des jeunes togolais porteurs de projets et des créateurs de micro entreprises. A ce titre, il apporte son assistance aux jeunes qui désirent créer une micro entreprise suite à une formation à l'entrepreneuriat
- Mener des études globales ou sectorielles pour évaluer les opportunités dans certains secteurs économiques
- Contribuer de manière significative à la résolution des problèmes de financement des projets et micro-projets générateurs de revenus initiés par les jeunes.

Il apporte sa contribution au Plan National de développement (PND) qui ambitionne de faire du Togo, une plateforme économique par excellence dans la sous-région et a son ancrage institutionnel est auprès du Ministère du Développement à la Base, de l'Artisanat, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes (MDBAJEJ).



Situé à Bè-klikamé, avenue de la chance 60 Rue
87AFG



(+228) +228 22 25 39 39

AGOA

AFRICAN GROWTH AND OPPORTY ACT



Loi sur la Croissance et les Opportunités de Développement en Afrique, est une loi du Congrès américain adoptée en mai 2000 par le Congrès des États-Unis et signée par le président Bill Clinton.

Le but de cette loi est de soutenir l'économie des pays africains en leur facilitant l'accès au marché américain s'ils suivent les principes de l'économie libérale. Cette union représente un intérêt réciproque pour les deux parties.

Les pays africains ayant ainsi la possibilité de s'affirmer progressivement sur la scène mondiale en entrant dans la mondialisation, et les États-Unis bénéficiant ainsi d'une nouvelle source d'approvisionnement, notamment en pétrole...

A nos jours plus d'une trentaine voire une quarantaine de pays africains y sont adhérents. C'est une nouvelle vision de la croissance économique et du développement par le commerce. L'AGOA vise entre autres de :

- promouvoir le commerce et les investissements entre les États-Unis et l'Afrique en accordant aux pays admis un accès exceptionnel au marché américain ;

-encourager le développement économique et les réformes en Afrique ;

-favoriser un accès et des possibilités accrues pour les investisseurs et entreprises en Afrique ;

-supprimer les contingents au textile et aux vêtements en provenance d'Afrique ;

-encourager la diversification dans les pays les plus pauvres d'Afrique ;

- encourager le recours à l'assistance technique pour consolider les réformes et le développement économique.





EXPERT EN COMMUNICATION AUDIOVISUELLE

TOUCHEZ LE MONDE PLUS FACILEMENT

VOS COMMUNICATIONS - ÉVÉNEMENTS -
PUBLITÉS ET AUTRES...

À LA PORTÉE DE VOTRE CIBLE OU QUELLE SOIT
DANS LE MONDE.

 HILAIRE SOPIE OFFICIEL

 +33 6 51 86 05 81 ET +33 6 63 55 19 58

 HILAIRE SOPIE

 SOPIEPROD OFFICIEL