

VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

DROIT DES AFFAIRES

**N' INSCRIVEZ JAMAIS
CECI DANS VOS
STATUTS SINON LA
CLAUSE SERA NULLE**

**TRANSACTIONS
COMMERCIALES
ELECTRONIQUES:
OBLIGATIONS DU VENDEUR**

LA PETITE HISTOIRE

**C'EST L'HISTOIRE D'UN
NOM DE MARQUE MAL
CHOISI**

**L'IMPACT DEMANDE UNE
DÉMARCHE CONSCIENTE
KAYISSAN DOMINIQUE ATAYI**

FONDATRICE KDA-PRO/ TOGO- BENIN

LA PETITE HISTOIRE DU JOUR



**C'EST L'HISTOIRE
D'UN NOM DE MARQUE
MAL CHOISI**

C'est l'histoire d'un nom de marque mal choisi

En 1988, General Electric Company (GEC) et Plessey ont conjugué leurs forces pour créer un nouveau géant des télécommunications. Ils ont voulu trouver un nom de marque qui évoque la technologie et l'innovation. Ironiquement, le nom choisi n'évoque ni l'un ni l'autre. La nouvelle compagnie a été baptisée : GEC-Plessey Télécommunications ou GPT.

La prononciation de cet acronyme apparemment inoffensif a cependant provoqué l'hilarité générale en France... Dans le même ordre d'idées, une compagnie d'aspirateurs scandinave a commis une erreur de marketing en lançant ses produits aux Etats-Unis avec le slogan: « nothing suck like and an Electrolux », or si le verbe to suck signifie bien, littéralement, « sucer, aspirer », en américain courant il a un tout autre sens et le slogan revenait à dire « Rien n'est plus nul qu'un Electrolux... »

Il est important de comprendre son marché et de se mettre à la place de son client. Si on ne le fait pas, cela peut coûter cher, aussi bien en termes financiers qu'en termes d'image de marque.



SUN TZU

Comment transposer cette idée dans l'entreprise ?

Choisissez un domaine de votre entreprise qui subit des changements : il peut s'agir aussi bien d'une restructuration que du développement d'un nouveau produit ou service. Mettez chacune des hypothèses sur lesquelles vous avez fondé votre décision à l'épreuve. S'il n'existe pas de preuve tangible que vous pouvez continuer dans cette direction c'est que quelqu'un a présumé de l'intérêt qu'elle présente. Concentrez-vous plutôt sur l'environnement qui sera affecté par vos actions et posez des questions.



PAALI CITY

T R A V E L S

AGENCE DE VOYAGE & TOURISME

VENTE DE LA DESTINATION RDC

GUIDE TOURISTIQUE 00243

OPÉRATEUR TOUR



Sites Touristiques & Richesses



Plage Katebi



Plage Muanda



Volcan Nyiragongo



Chute Wagenia



Mont-Rwenzori



Parc National de Virunga



Or



Cuivre



Diamant



Coltan

📍 Av. Colonel Ebeya N°1454 en diagonal de Restaurant KIROS
et QG Armée du Salut #Galerie Pacha, Local 8 Kinshasa-Gombe

☎ (Autre) +243 992 202 659
(Mobile) +243 824 622 272
✉ E-mail: paalitravel@gmail.com

VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises

CONFLIT
D'ASSOCIÉ

OPTER POUR LA CLAUSE DE BUY OR SELL

VALEURS AJOUTÉES

Savoir pour mieux agir

le Mag des Entreprises

www.valeursajouteeslemag.com

18 Avril 2022 - NEWSLETTER - N°110



Newsletter

THE BEST MAG

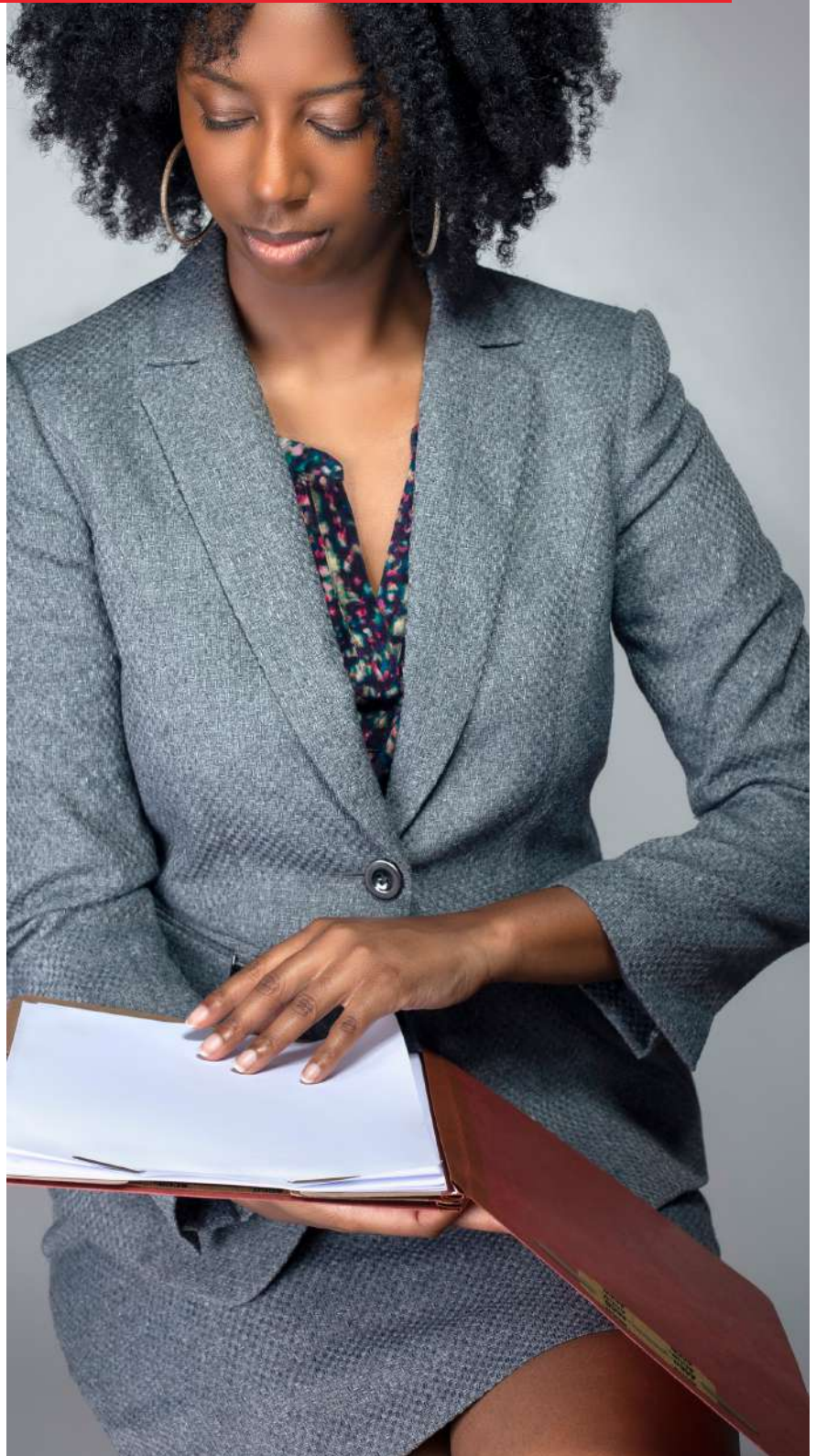
www.valeursajouteeslemag.com

VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

**N' INSCRIVEZ
JAMAIS CECI
DANS VOS
STATUTS SINON
LA CLAUSE SERA
NULLE**

▶
/GROUPE FISCAL.COM



CLAUSES SOCIETAIRES REPUTEES NON ECRITES



Lors de la rédaction de vos statuts de création de société gardez à l'esprit que sont réputées non écrites les clauses attribuant à un associé la totalité du profit procuré par la société

l' exonérant de la totalité des pertes, ainsi que celles excluant un associé totalement du profit ou mettant a sa charge la totalité des pertes.



Est aussi réputée non écrite toute clause contraire conférant au conseil d'administration d'une société

ou à l'administrateur general, selon le cas, le pouvoir de décider de l'augmentation de capital

THE GUEST

A portrait of Dominique Atayi, a woman with a white headwrap, wearing a blue and white striped top and a large, ornate gold and blue necklace. She is looking slightly to the right of the camera with a gentle smile.

POUR L'INSTANT DEUX PAYS SONT EN LICE, QUE SONT LE TOGO ET LE BÉNIN, AVEC CINQ CANDIDATES PAR PAYS. LES CANDIDATES SONT PRÉPARÉES PENDANT NEUF MOIS, PÉRIODE À L'ISSUE DE LAQUELLE UNE FINALE SOUS-RÉGIONALE EST ORGANISÉE EN VUE D'ÉLIRE LA NANAGAN.

NOUS AVONS L'EXPERTISE DE LA COORDINATION DE GRANDS ÉVÉNEMENTS, QU'ILS SOIENT NATIONAUX COMME INTERNATIONAUX. NOUS POUVONS CITER ENTRE AUTRES LA COORDINATION DES FORA AGOA ET TOGO-UE

DOMINIQUE ATAYI

VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises

10 choses à retenir sur moi

1. Tendance à voir le verre à moitié plein plutôt qu'à moitié vide
2. N'abandonne jamais tant que le résultat n'est pas atteint
3. Résiliente
4. Bonne aptitude à gérer les ressources humaines
5. Aptitude à travailler sous pression
6. Lente à la colère mais il vaut mieux éviter de me mettre en colère
7. L'injustice, la malhonnêteté et l'exploitation des personnes m'irritent
8. Personne de confiance
9. Ma fille, mon trésor
10. J'aime avoir mes moments d'intimité.

DOMINIQUE ATAYI

KDA-PRO : SA PLUS VALUE ET SES PERSPECTIVES ?

Pour l'instant deux pays sont en lice, que sont le Togo et le Bénin, avec cinq candidates par pays. Les candidates sont préparées pendant neuf mois, période à l'issue de laquelle une finale sous-régionale est organisée en vue d'élire la NANAGAN.

KDA-PRO est une agence de communication, d'événementiel et de décoration basée au Togo et au Bénin. Nous intervenons essentiellement dans la conception et la mise en oeuvre des stratégies de communication. Nous offrons un service clé en main pour des événements institutionnels, privés ou grand public. Nous avons l'expertise de la coordination de grands événements, qu'ils soient nationaux comme internationaux. Nous pouvons citer entre autres la coordination des fora AGOA et TOGO-UE, les 1er et 3ème Conseil Présidentiel pour l'investissement au Togo, des activités Banque Mondiale, BOAD etc. En ma qualité de Consultante en communication, j'ai longtemps travaillé sur le programme Doing Business Business au Togo.

Nous essayons de nous démarquer par notre savoir-faire et la capacité technique de nos équipes. Ayant moi-même suivi un cursus dans la communication et dans la décoration, la conception et la mise en oeuvre de nos missions m'est facile.

Nous n'hésitons pas à élargir notre champ d'activités, en travaillant avec des professionnels oeuvrant dans leur métier. C'est ainsi que nous travaillons depuis peu avec une Conseillère en image issue d'une des meilleurs écoles de conseil en image françaises.

Notre agence travaille à offrir des programmes de développement personnel et de renforcement de capacité. C'est ainsi que depuis 2020, nous avons mis sur pied « Les Ateliers de KDA », un espace de rencontres, d'échanges et de formation. Nous invitons des orateurs à venir présenter des thèmes susceptibles d'intéresser différentes cibles, particulièrement les jeunes entrepreneur(e)s.

Enfin, nous avons initié en 2019, un programme dénommé NANAGAN, premier concours sous-régional d'élégance et de valorisation de la femme africaine, pour des femmes âgées de 18 à 30 ans. Véritable programme de développement personnel à l'endroit de la femme ronde, NANAGAN est une école pour aider ces femmes à mieux se prendre en charge en termes de confiance et d'estime de soi, hygiène alimentaire et sanitaire. Pour ce faire, nous leur dispensons des formations et coachings, leur permettant une meilleure prise en charge.



VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises

SAVOIR POUR MIEUX AGIR

WWW.VALEURSAJOUTEESLEMAG.COM

 +237 699 488 327




**MON MEILLEUR GUIDE
POUR ENTREPRENDRE ET
ME FAIRE CONNAÎTRE**

COMMENT DEVENIR UNE PERSONNE IMPACTANTE ?

Pour devenir une personne impactante, il faut beaucoup travailler sur soi tout en gardant le côté naturel de sa personnalité. Il est important d'être une personne qui inspire les autres par sa disponibilité, son exemplarité, son honnêteté. Surtout, il ne faut pas avoir peur de dire la vérité, bien sûr en essayant, tant que faire se peut, de ménager les susceptibilités. Savoir qu'un "non" est un "non" et un "oui" est un "oui". Il est également bon de savoir que toutes les opportunités ne sont pas bonnes à prendre, afin d'éviter certains raccourcis que ne seraient pas très honorables. Savoir se montrer discret, humble, avoir de l'empathie pour les autres, savoir tenir compte du caractère des uns et des autres... Il est également important de savoir respecter ses engagements. Surtout surtout il faut aller jusqu'au bout de ses rêves, bien sûr en gardant la mesure du réalisme (sourire).





Comment créer son cadre de réussite et libérer son potentiel dans l'adversité ?

Bien entendu, avoir une vision claire et précise de notre destination. Alors, il faut se surpasser et donner le meilleur de soi, tout en évitant de passer par des raccourcis non-honorables. Ne jamais perdre de vue l'objectif que l'on s'est fixé.

Lorsqu'on a le désir ardent de réussir, c'est que préalablement on a défini certains paramètres qui nous permettent d'apprécier la réussite de la mission que l'on se donne. On se pose les questions suivantes : les objectifs à atteindre sont-ils clairs, atteignables, réalistes, etc ? Il faut donc analyser le paysage direct et environnant. Il est bien entendu qu'il faut faire une auto-analyse objective quant à sa capacité à réussir la mission. Il faut développer les qualités qui font d'un entrepreneur, une personne de succès. Par conséquent, il est bon d'avoir des modèles qui inspirent et auxquels l'on voudrait s'identifier pour faire aussi bien, sinon mieux.

L'ENTREPRENEURE DU FUTUR...

Nous vivons dans une Afrique emplies de challenges, une Afrique au sein de laquelle les entrepreneures n'ont pas d'autre choix que de mieux faire ce qui a déjà été accompli. De nouveaux métiers voient le jour mais aussi, les métiers qui étaient dédiés uniquement aux hommes, sont exercés aujourd'hui par des femmes.

Les jeunes Africaines sont plus curieuses et plus entreprenantes parce qu'elles ont eu la chance de bénéficier de nos expériences. Elles reçoivent et continueront de recevoir des formations de plus en plus pointues, incluant une nouvelle manière d'appréhender les choses. En plus, la technologie ne cesse d'avancer à grands pas.

Ces jeunes femmes ont la chance d'avoir appris de nos erreurs, nos oublis, nos manquements et aussi de nos craintes. Le monde est devenu "plus accessible" à partir de chez soi. Tout s'apprend, tout se sait et beaucoup de choses peuvent être mieux faites.



L'entrepreneure du futur pourrait être : une femme qui n'aura pas peur des défis, des challenges en général et en particulier face aux hommes. Elle vivra la dimension homme/femme différemment que nous et aura les mêmes capacités techniques que l'homme. Ce sera une femme avec des ambitions pour lesquelles elle sera en mesure de se battre sans crainte et avec beaucoup plus de force et conviction que nous. L'entrepreneure du futur n'acceptera pas les modèles qui ne correspondront pas à la vision pour laquelle elle s'engagera pour sa communauté. Ce sera une véritable amazone des temps nouveaux. Tout en espérant qu'elle n'oubliera pas les fondamentaux qui feront d'elle un modèle authentique d'Africaine respectant ses valeurs originelles.

4

QUELS SONT LES ENJEUX DU MARCHÉ DE L'ÉVÉNEMENTIEL EN AFRIQUE ?

Aucune activité ne devrait être exercée sans avoir l'expertise de sa pratique. Voilà un des grands défis de notre secteur. L'évènementiel est un métier qui ne doit pas souffrir d'à peu près. Un évènement doit être parfaitement orchestré afin de donner pleine satisfaction au client, eu égard à ses attentes. Ce n'est qu'à cette condition que l'on tire sa propre satisfaction. Trop souvent, certaines personnes s'improvisent « organisateur(trice) d'évènements » alors qu'ils(elles) n'ont reçu aucune formation. Ce manque de professionnalisme fait que les clients ont, par la suite, du mal à faire appel aux experts

En outre, certains consommateurs ont tendance à choisir le moins-disant, s'exposant ainsi à l'échec de leurs évènements. L'amalgame entre les professionnels et les amateurs est alors, malheureusement, vite fait.

Il y a des fondamentaux dans notre métier et les règles ne sauraient être négligées.

La crise économique qui sévit dans nos pays est également un défi non négligeable.



HILAIRE SOPIE

Journaliste Web



Documentaire
Interviews
Publi-Reporter
Réalisateur
Producteur Audiovisuel
Community Manager

Facebook: Hilaire Sopie
Youtube: Hilaire Sopie Officiel
Instagram: Hilaire Sopie
Twitter: Hilaire Sopie
Email: sopieprodtv@gmail.com

PARTENAIRES: www.camer.be -CRTV
VALEURS AJOUTEES-AFRIQUE TODAY



Tel: +336 51 86 05 81

NO GMO
NO BROMATE

BREAD IMPROVER
AMÉLIORANT DE PANIFICATION



FORMULA LC 20S



100KG
farine/flour



[L]•[A]•[VI] DU BOULANGER
.....

WITH
ONLY

20 GRAMS
BREAD IMPROVER



MULTI-PURPOSE BREAD IMPROVER
AMÉLIORANT MULTIFONCTIONNEL

IMPROVES THE SOFT PART OF THE BREAD
REND LE PAIN PLUS MOELLEUX ET SAVOUREUX

INCREASES VOLUME
AUGMENTE LE VOLUME DU PAIN

LENGTHENS THE SHELF LIFE
ALLONGE LA DUREE DE CONSERVATION DU PAIN

WWW.LEVVON.COM

TRANSACTIONS COMMERCIALES ELECTRONIQUES

LE VENDEUR EST TENU DE FAIRE CEÇI!!!

Avant la conclusion du contrat, le vendeur est tenu, lors des transactions commerciales électroniques, de fournir au consommateur de manière claire et compréhensible les informations suivantes :

- l'identité, l'adresse et le téléphone du vendeur ou du prestataire des services ;
- une description complète des différentes étapes d'exécution de la transaction ;
- la nature, les caractéristiques et le prix du produit ;
- le coût de livraison et, le cas échéant, les tarifs d'assurance du produit et les taxes exigées ;
- la durée de validation de l'offre du produit aux prix fixés ;
- les conditions de garantie commerciales et du service après-vente ;
- les modalités et les procédures de paiement et, le cas échéant, les conditions de crédit proposées ;



E-COMMERCE

loi E commerce Cameroun

LE VENDEUR EST TENU DE FAIRE CECI!!!

- les modalités et les délais de livraison, l'exécution du contrat et les résultats de l'inexécution des engagements ;
- la possibilité de rétraction et son délai ;
- le mode de confirmation de la commande ;
- le mode de retour du produit, d'échange ou de remboursement ;
- le coût d'utilisation des moyens de télécommunication lorsqu'ils sont calculés sur une autre base que les tarifs en vigueur ;
- les conditions de résiliation du contrat lorsque celui-ci est conclu à durée indéterminée ou à une durée supérieure à un (1) an ;
- la durée minimale du contrat pour les contrats portant sur la fourniture, à long terme ou périodiquement, d'un produit ou d'un service.

VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises

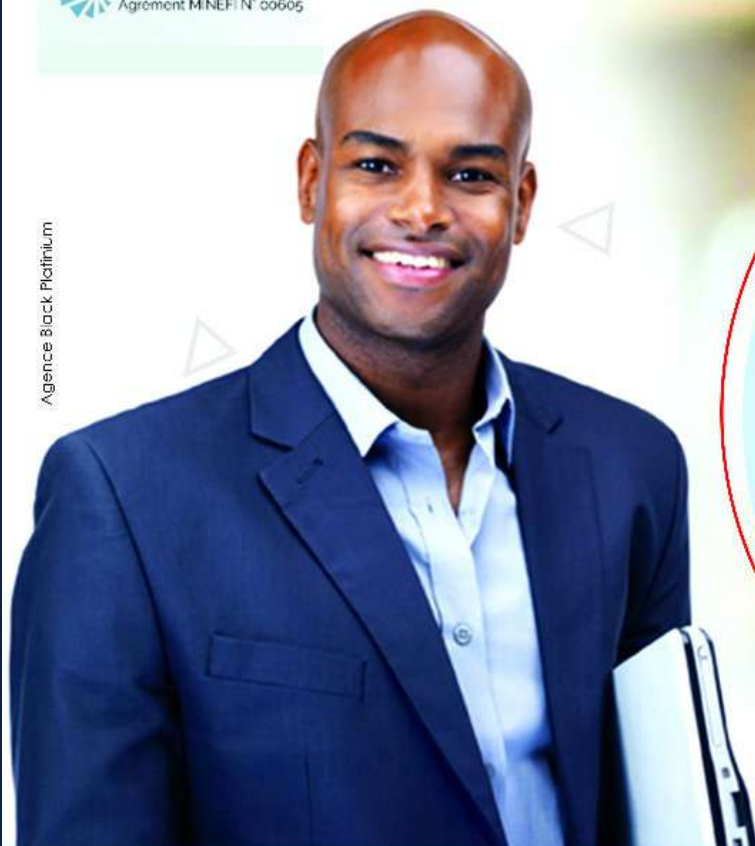
SAVOIR POUR MIEUX AGIR



**LE MEILLEUR GUIDE
POUR ENTREPRENDRE
ET SE FAIRE CONNAÎTRE**

WWW.VALEURSAJOUTEESLEMAC.COM

+237 699 488 327



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

 **Groupe**
FISCAL.COM



RÉDUISEZ

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