

Table des Matières

MODULE 1 : DÉVELOPPER DES PRODUITS COMPÉTITIFS.....	1
MODULE 2 : COMMENT ENREGISTRER SON ENTREPRISE ?.....	5
MODULE 3 : DÉFINIR UN PLAN D'ENTREPRISE.....	8
MODULE 4 : EMBALLAGES	11
MODULE 5 : BRANDING (MARQUAGE)	16
MODULE 6 : LOGISTIQUE LOCALE (EXPEDITION)	21
MODULE 7 : LA LOGISTIQUE INTERNATIONALE (EXPORTATION)	26
MODULE 8 : COMMENT GAGNER DE L'ARGENT EN LIGNE ?	29
MODULE 9 : LES SYSTÈMES DE PAIEMENT NUMÉRIQUES.....	34
MODULE 10 : CREER ET DEVELOPPER DES LIENS DE MARCHÉ	36
MODULE 11 : CREER ET GERER DES COMPTES DE RESEAUX SOCIAUX.....	38
MODULE 12 : TENIR DES REGISTRES : SUIVRE LE PROGRES DE SON ENTREPRISE.....	46
MODULE 13 : COMMENT CREER UN SITE WEB SUR BRIDGEAFRICA.COM.....	50
MODULE 14 : VENDRE SUR LA PLATEFORME BRIDGE AFRICA.....	57
MODULE 15 : UTILISER BRIDGEAFRICA.COM COMME CLIENT	62

MODULE 1 : DÉVELOPPER DES PRODUITS COMPÉTITIFS



« Vous pouvez regarder la concurrence et dire que vous allez le faire mieux. Vous devez regarder la concurrence et dire que vous allez le faire différemment », a déclaré Steve Jobs. Quelqu'un d'autre disait « la concurrence n'existe que si vous faites la même chose que tout le monde ». Que signifient ces citations ? Elles signifient que vous devez vous efforcer de produire différemment ou d'emballer vos produits différemment de tous ceux qui sont dans le même domaine que vous.

Par exemple, les Brasseries du Cameroun était la seule entreprise à produire du jus dans des bouteilles en plastique d'un litre pendant quelques années et elles avaient le marché. Puis une autre société est arrivée avec le jus Planet, de qualité presque identique mais dans une bouteille plus grande de 1,25 litre, et de nombreuses personnes ont abandonné les bouteilles des brasseries pour Planet à cause de la différence de 0,25 litre. C'est ça la concurrence, c'est faire quelque chose de différent.

En développant votre produit, vous devez garder à l'esprit qu'il doit se démarquer afin de survivre à la concurrence. La différence peut être due au prix, à la qualité, à la commodité, à la performance ou à la combinaison de services.

Qu'est-ce qui rend un produit compétitif ?

Ici, vous devez d'abord définir votre vision. Quelle est votre idée ? Quel est votre plan ?

Savoir ce que vous produisez et pour qui ? Développez une identité de produit. Les produits qui s'adressent à tout le monde n'ont pas d'identité. Les produits doivent cibler quelqu'un ou un marché spécifique. Faites une déclaration avec vos produits. Laissez-les parler d'eux-mêmes et attirer les clients potentiels. Par exemple, la célèbre créatrice camerounaise, Fese Eva d'Eloli World, a une marque spécialisée dans les vêtements de luxe en coton pour hommes, femmes et enfants. Leur cible est la "haute classe" de la société. C'est ce qu'ils sont. Tous leurs produits sont des créations originales. C'est leur signature.



De la même manière, vous pouvez choisir un aspect qui permettra à votre produit de se démarquer. Qu'il s'agisse de l'endroit où il se trouve, du prix, de la classe de la société qu'il cible ou du matériau que vous utilisez. Qu'est-ce qui vous rend unique ? Vous devez répondre à ces questions.

Quel est votre objectif à long terme ? Cherchez des stratégies pour atteindre ces objectifs. Posez-vous des questions sur comment étendre votre sphère de production. Vous pouvez même regarder la concurrence mondiale, aller en ligne et voir comment les grandes entreprises de votre domaine se commercialisent. Il est vrai que vous avez peut-être commencé petit, mais sachez où vous êtes maintenant et visez ce que vous voulez que votre entreprise devienne demain.

Comment développer ces produits compétitifs ?

Le développement de produits capables de survivre à la concurrence sur le marché mondial passe par les étapes suivantes :

1- Trouver l'inspiration

Réfléchir à la forme que vous voulez donner à votre produit, à ce que vous voulez que les personnes qui l'utilisent ressentent. Voulez-vous qu'ils soient classiques, luxueux, pour jeunes ? Vous devez également vous demander pourquoi vous voulez créer ce produit. Toutes ces questions peuvent filtrer votre esprit et vous préparer à ce que sera le design de votre produit.



2- Choisir le matériau

Notez que le type de matériau que vous utilisez pour votre produit peut influencer le design de ce produit. Ainsi, lorsque vous choisissez votre matériau, vous pouvez même décider de sortir de l'ordinaire et de faire quelque chose d'unique pour votre marque. N'exagérez pas. Gardez toujours à l'esprit le statut social de votre population cible. Vous pouvez opter pour des matériaux qui vous permettent de personnaliser un produit particulier en différentes sortes de formes.



3- Croquis

Les croquis peuvent être très utiles lorsque vous souhaitez essayer différentes versions de votre produit, afin d'avoir un aperçu de l'aspect de chaque conception une fois le produit terminé.

4- Fabrication : La fabrication d'un produit comporte généralement deux phases. La phase du prototype, et la phase où vous développez réellement le produit qui sera mis sur le marché. C'est toujours une bonne idée de commencer par construire un prototype de produit car cela peut vous éviter des dépenses inutiles. Il vous donne une idée réelle de l'apparence et du fonctionnement de votre produit. C'est important car cela vous évite de dépenser pour une



production à grande échelle, pour ensuite vous rendre compte d'une erreur en cours de route et essayer de la réparer.

Donc pour fabriquer des produits compétitifs sur un marché donné, vous devez avoir des produits de qualité et les maintenir. Recherchez l'excellence ! Faites les choses différemment. Ne vous laissez pas enfermer dans le stéréotype de la formule qui vous a été transmise par vos grands-parents ou vos parents uniquement. Soyez innovant, ne restez pas à la traîne. Suivez les tendances, posez des questions telles que : qu'est-ce qui est nouveau ? Qu'est-ce qui attire les clients ? Qu'est-ce qui se vend et qu'est-ce qui ne se vend pas ? Construisez une histoire de marque. Une histoire de marque en dit plus au client sur le producteur et l'écoute du client aide le producteur non seulement à produire des produits compétitifs mais aussi à connaître les besoins du consommateur et à surveiller la concurrence.

MODULE 2 : COMMENT ENREGISTRER SON ENTREPRISE ?



L'enregistrement de votre entreprise est une étape très importante dans votre parcours d'homme ou de femme d'affaires. L'enregistrement de votre entreprise vous évitera non seulement les tracasseries des agents du fisc, mais vous permettra également de bénéficier de plusieurs opportunités mises en place par des institutions publiques et privées.

Il existe deux façons d'enregistrer facilement une entreprise au Cameroun : la mairie, ou via les Centres de Formalités de Création d'Entreprise. Quelle que soit l'option que vous utilisez, le processus peut généralement prendre environ 72 heures. Nous commencerons par la plus facile et la moins chère, à savoir la mairie.

Pour enregistrer votre entreprise auprès d'une mairie, vous devez commencer par déclarer votre entreprise. La déclaration d'une entreprise consiste à déposer une demande, comprenant une photocopie de votre carte d'identité nationale et un plan de localisation de votre entreprise. Ce plan de localisation doit porter un timbre municipal. Ensuite, la déclaration est envoyée au bureau fiscal où elle sera étudiée et où votre entreprise sera classée dans une catégorie particulière. Il existe 4 catégories, allant de la catégorie A à la catégorie D. Les prix à payer varient en fonction de la catégorie, et peuvent être payés annuellement ou par trimestre.



Les entreprises de catégorie A sont les moins chères à enregistrer, avec un coût de 10 000 FCFA par an. Les entreprises de la catégorie B coûtent 40.000 FCFA par an, celles de la catégorie C 50.000 FCFA par an et celles de la catégorie D 100.000 FCFA par an.

Ces montants sont payés comme des taxes à la mairie. Après paiement, un reçu vous est remis. Vous apportez le reçu à l'Assiette Fiscale, où l'on vous remettra une fiche de suivi de l'impôt libératoire que vous apporterez ensuite dans votre entreprise et l'afficher au mur.

Le principal avantage de cette méthode d'enregistrement est qu'elle est bon marché et simple, avec seulement deux documents requis dans le dossier de demande. Son inconvénient majeur est qu'il empêche votre entreprise de participer aux grands appels d'offres publics et privés.

La deuxième option pour enregistrer une entreprise au Cameroun est de passer par les Centres de Formalités de Création d'Entreprise. Ce processus est plus onéreux que le premier, avec les coûts qui peuvent facilement démarrer à 70 000 FCFA par an, avec des dossiers de candidature composés de :



- Un mémorandum d'entreprise et des statuts qui doivent porter les timbres fiscaux de l'année en cours sur chaque page.
- Plan de localisation du local commercial
- Un casier judiciaire pour les nationaux et les étrangers qui sont actionnaires
- Une déclaration sous serment ou un extrait de casier judiciaire pour les personnes qui géreront la société
- Une déclaration de régularité et de conformité établie par un notaire public et dûment signée par les actionnaires.

Le principal avantage de cette deuxième méthode d'enregistrement est qu'elle permet à votre société de participer à des appels d'offres privés et publics, que ce soit au niveau local, national ou international. Son principal inconvénient réside dans sa nature coûteuse et compliquée.

Rappelez-vous que vous pouvez enregistrer votre entreprise soit par le biais d'une mairie, soit par les centres de création d'entreprise. L'enregistrement auprès de la mairie est beaucoup moins cher, avec des coûts commençant à 10 000 FCFA par an, tandis que les centres de création d'entreprise peuvent coûter jusqu'à 70 000 FRS juste pour compiler votre demande. Si vous avez enregistré votre entreprise à la mairie, n'oubliez pas de faire une déclaration informant votre mairie que vous avez cessé votre activité commerciale. Si vous ne le faites pas, les agents de la mairie continueront à enregistrer votre nom dans leur liste de propriétaires d'entreprises qui ne sont pas réguliers avec leurs impôts.

MODULE 3 : DÉFINIR UN PLAN D'ENTREPRISE



S'engager dans une entreprise, c'est comme partir à la chasse au trésor dans une forêt tropicale. Il y a des récompenses à gagner, tant en richesse matérielle qu'en satisfaction personnelle; mais également des dangers qui vous guettent. L'objectif de ce module est de vous aider à élaborer une stratégie commerciale qui vous permettra d'avancer de manière organisée et d'atteindre vos objectifs commerciaux.

Définissez votre objectif.



Un objectif est simplement ce que vous cherchez à atteindre. Une bonne stratégie commerciale commence par un objectif clair. Votre objectif doit être quantifiable, raisonnable et fixé dans le temps. Par exemple, une entreprise qui produit des sacs en coton peut se fixer comme

objectif de réaliser 500 000 FCFA de bénéfices en 2 mois.

Évaluez votre marché.

Faites une évaluation du marché pour comprendre qui sont vos concurrents, ce qu'ils vendent, en quoi leurs produits diffèrent des vôtres ou en quoi ils sont similaires. Cherchez également à comprendre s'il existe un besoin pour vos produits. Si oui, qui en a le plus besoin ?



Définissez votre avantage concurrentiel

Vous devez identifier clairement comment votre entreprise peut offrir une valeur unique à ses clients. Dans de nombreux secteurs de l'économie, les entreprises sont coincées dans un océan de similitude. Un plan d'affaires bien pensé doit tenir compte de la manière dont votre entreprise peut se démarquer de la concurrence par son offre de services, son modèle de tarification, son système de livraison, etc.

Définissez votre cible



L'un des principaux obstacles à la croissance est un mauvais ciblage. Le fait d'avoir un public cible clair vous aide à mieux aligner vos messages. Vous pouvez y parvenir en définissant votre niche et en orientant vos ressources pour les toucher avec vos messages. Si vous produisez des

sacs en coton, vous pourriez décider de produire des sacs pour des groupes spécifiques de personnes, comme des sacs féminins pour les jeunes femmes âgées de 16 à 28 ans.

Évaluez votre coût de production

Vous devez être en mesure de bien comprendre ce que vous coûte la production d'un article. Le coût de production comprend tous les intrants matériels, financiers et humains nécessaires à la fabrication d'un produit. Il peut s'agir du capital, bien sûr, mais aussi de loyers de bureaux ou de lieux de travail, de matériaux de production, d'emballages, de salaires pour ouvriers, etc.

L'objectif de l'évaluation de votre coût de production est de vous aider à savoir comment fixer le prix de vos produits, ainsi qu'à identifier où vous pouvez minimiser les coûts. Par exemple, une petite entreprise n'a pas nécessairement besoin de louer un bureau, mais peut produire à domicile. Vous pouvez également prendre un apprenti pour réduire le coût des ressources humaines.

Construisez votre réputation



La réputation est d'une importance capitale pour toute entreprise. Vous devez être digne de confiance. Pour avoir une bonne réputation, il suffit d'avoir des produits de bonne qualité, de répondre promptement aux questions des clients et de livrer rapidement les produits. Vous pouvez même aller plus loin en proposant une politique de retour, qui permet à l'acheteur de retourner votre produit en cas de non-satisfaction.

Voilà, c'est tout. N'oubliez pas que la gestion d'une entreprise prospère nécessite de l'organisation. Il faut avoir un plan. Ce ne sera pas toujours facile, mais le plus important est de commencer.

MODULE 4 : EMBALLAGES



On dit souvent que la première impression compte, ou est tout. Vous vous souvenez de ce sentiment lorsque vous devez rencontrer quelqu'un d'important, ou lorsque vous allez à une réunion importante ? Les hommes se rasent, les femmes se coiffent et se font les ongles, tout cela juste pour laisser une première impression forte et positive. Il en va de même pour les emballages. La première impression que vous créez dans l'esprit de vos clients dure longtemps. Si vous voulez que les clients s'arrêtent et regardent de plus près ou touchent et ressentent vos produits plutôt qu'un autre, alors vous devez capitaliser sur l'emballage.

Par exemple, imaginez du chocolat biologique produit par un artisan, pas du tout emballé ou simplement placé dans des bols en plastique transparent, par rapport au chocolat « Mambo », ou à un autre chocolat mieux emballé. Sur le marché international ou même local, les clients préféreront opter pour un chocolat bien emballé, car il séduit davantage qu'un chocolat emballé dans une fine feuille d'aluminium.



Ex. 1



Ex. 2



Ex. 3

D'après les images ci-dessus, quel emballage de chocolat attirera en premier l'attention d'un client ?

Un autre exemple : Le paquet de 24 chocolats Ferrero Rocher coûte 10 000fcfa, alors que le «Mambo » coûte 700 FCFA. Quelle pourrait être, selon vous, la raison de cette grande variation de prix ? L'emballage et l'image de marque!

Vous êtes-vous déjà demandé quel type d'emballage particulier vous pourriez utiliser pour ajouter de la valeur à vos produits finis en coton ? Vous hésitez entre l'utilisation du plastique, papiers cartonnés ou d'une autre forme d'emballage ? Ou les utiliser tous en même temps comme dans l'image 3 ci-dessus ? Poursuivons.

Qu'est-ce que l'emballage ?

L'emballage est l'art d'enfermer ou de protéger des produits pour la distribution, le stockage, la vente et l'utilisation. En termes plus simples, l'emballage consiste à sceller les produits pour les rendre attrayants et les empêcher d'être détruits pendant le transport ou la conservation. 75 à 80 % de la décision d'achat du consommateur est prise en regardant le produit emballé, car la plupart des consommateurs sont attirés par des produits uniques. L'emballage est le principal moyen de persuader le client.

Types de matériaux utilisés pour l'emballage

Il existe différents types de matériaux d'emballage qui servent des objectifs différents.

1. Plastique

Le plastique est l'un des matériaux d'emballage les plus utilisés dans le monde. C'est parce qu'il est bon marché et très avantageux pour les entreprises et les particuliers. De plus, le plastique est facile à utiliser car il peut être créé pour être flexible, en fonction de ce qui va être placé à l'intérieur. Il existe plusieurs types de plastiques qui peuvent être utilisés en fonction du produit à sceller. Le plastique convient à de nombreux types de produits.



Avantages

- Il est bon marché
- Il est facile à obtenir

- Il est facile à utiliser
- Facile à stocker
- S'adapte à toutes les formes

Inconvénients

- Pas très durable. Si l'on n'y prend garde, le plastique ne peut pas être réutilisé.
- Tous les plastiques ne sont pas biodégradables

2. Carton

Le carton est un autre matériau couramment utilisé pour l'emballage par de nombreuses personnes. L'emballage en carton est généralement réalisé à l'aide de ce que l'on appelle communément le papier carton. Parfois, les produits emballés en carton sont d'abord enveloppés dans d'autres types de matériaux d'emballage, comme le plastique. Les artisans qui veulent expédier des marchandises de Garoua à Douala par exemple peuvent les emballer puis les mettre dans des cartons afin que les transporteurs les manipulent avec soin.



Avantages

- Le coût est relativement bon marché
- Offert dans un large éventail de types, de qualités et de tailles.
- Léger et facile à travailler lors de la découpe et du pliage
- Supporte différents types d'assemblage (agrafage, collage, rabats)
- Facile à ranger à plat, pas encombrant
- Facile à réparer
- Recyclable et biodégradable.

Inconvénients

- Ne peut s'adapter à toutes les formes
- Non traité, il est sensible à l'humidité et est inflammable pendant le stockage et l'utilisation.

3. Verre

Bien que le verre soit très fragile, il peut également être utilisé comme matériau d'emballage. Il peut constituer un excellent emballage, en fonction du produit à emballer. L'huile de coton peut être stockée en toute sécurité dans des récipients en verre. (Pour l'huile de coton, des bouteilles en plastique peuvent également être utilisées afin de minimiser les coûts)

Avantages

- Recyclables et réutilisables si elles sont manipulées avec soin.
- Nombreuses options de formes, de couleurs et de tailles
- Peut être stérilisé.
- Ne rouille pas
- Ne se décolore pas



Inconvénients

- Trop coûteux (trois fois le coût d'un emballage en plastique)
- Le prix du couvercle en aluminium et de l'étiquette d'identification augmente le coût.
- Comparé aux autres emballages, le coût du transport est élevé car le verre pèse plus.
- Obligation de protéger l'emballage primaire en cas de transport.
- Fragilité aux chocs et aux différences de température
- Le verre peut se briser et un morceau de verre brisé constitue un grave danger pour la santé lorsqu'il est en contact avec des denrées alimentaires.

Importance supplémentaire de l'emballage

La protection. Il protège le produit contre les chocs, la chaleur, le froid, la poussière ou les risques chimiques tels que l'humidité, la corrosion, les projections de détergent et les risques microbiologiques tels que les levures, les moisissures et les germes pathogènes dans les aliments. L'emballage protège le produit contre la destruction au cours du transport.

Information. L'emballage fournit des informations. En effet, il arrive que des informations importantes sur un produit soient fournies sur le matériau utilisé pour l'emballage. Pour les produits alimentaires, par exemple, les informations relatives à leur date de péremption peuvent figurer sur le matériau d'emballage.

L'emballage facilite le transport et l'utilisation par les clients.



Sécurisation et protection. L'emballage embellit un produit et le rend attrayant pour le consommateur. L'emballage protège également les clients dans le sens où il les empêche (surtout les enfants) d'entrer en contact avec des objets et des produits dangereux.

L'emballage est ce qui fait la première forte impression sur les clients potentiels. Plus l'emballage est de qualité, plus il attirera de clients. Cela permettra également à vos produits d'avoir une chance sur le marché international où il y a beaucoup de concurrents.

Tous les différents types de matériaux d'emballage sont disponibles dans les marchés du Cameroun tels que le marché central dans toutes les villes du pays, le marché Mokolo à Yaoundé, le marché Mboppi à Douala, entre autres.

NB : pour plus d'informations sur les lieux d'achat des matériaux d'emballage, veuillez contacter votre coach digital.

MODULE 5 : BRANDING (MARQUAGE)

Regardez bien ce drap de lit. C'est un drap de lit Charlotte Thomas "Bespoke" et c'est le plus cher du monde. Pouvez-vous deviner combien il coûte ? Il coûte 2 400 dollars, ce qui équivaut à environ 1 350 000 FCFA et des milliers de personnes achètent ces draps toute l'année. Incroyable, n'est-ce pas ? Je veux dire, ça ressemble à un drap de lit ordinaire. Qu'est-ce qui le rend si cher ? En quoi est-il différent des draps de lit locaux que nous avons autour de nous et qui coûtent au maximum 25.000fcfa ? LA MARQUE !



Dans ce module, nous allons vous apprendre à créer une marque pour votre entreprise afin de gagner plus d'argent.

Avant toute chose, vous devez savoir ce qu'est une marque.

En termes clairs, une marque est l'identité particulière d'un produit, d'une entreprise ou d'un individu.

Prenons l'exemple du réseau de téléphonie mobile (MTN).

MTN possède des aspects uniques et spécifiques qui lui sont propres et que les gens utilisent pour l'identifier. Par exemple, il a un nom unique :

Nom : Mobile Telephone Network



Un Logo

Couleur : jaune

Acronyme : MTN

Slogan : MTN, everywhere you go (ce qui veut dire « MTN, partout où vous allez »).



Qualités d'une marque

Votre marque doit

- Refléter les valeurs de votre entreprise.
- Vous distinguer de vos concurrents.
- Exprimer les qualités, les forces et la personnalité de votre entreprise.

Par conséquent, le « branding » est un concept commercial et marketing qui aide les gens à reconnaître et à découvrir votre entreprise ou votre produit.

Un autre exemple est l'huile Diamoar, fabriqué au Cameroun à partir du coton, qui est utilisé pour la cuisine. On dit qu'il ne contient pas de cholestérol et qu'il est donc bon pour la santé de votre cœur.



En termes d'image de marque, remarquez ses couleurs (jaune et vert) et son emballage (bouteille en plastique). Ces deux aspects se retrouvent dans chaque bouteille du produit. C'est ce qui fait l'image de marque.

Comment développer une marque commerciale ?

1. Effectuez une étude de marché : Posez-vous la question suivante :

- Qui sont mes clients potentiels ?
- Qui sont mes concurrents directs et indirects ?
- Qu'est-ce qui permettra à mon entreprise de se démarquer de la concurrence ? C'est ce qu'on appelle communément votre avantage concurrentiel.

2. **Choisissez votre orientation et votre personnalité.** Votre marque doit refléter la personnalité et les valeurs de votre entreprise. Soyez honnête quant à la nature de votre entreprise et à l'identité de vos clients, car les clients peuvent être rebutés si leurs expériences avec une entreprise sont différentes de ce que la marque promet de leur apporter. Par exemple, ne me montrez pas une belle robe de votre catalogue si vous êtes incapable de la réaliser telle qu'elle apparaît sur le catalogue.

3. **Considérez l'ensemble de votre entreprise :** Comme dit plus haut, l'image de marque ne se limite pas à avoir un nom et un logo. Elle doit englober tous les aspects de votre entreprise. Votre marque doit se refléter dans votre,

- Nom de l'entreprise
- Logo
- Slogan
- Couleur(s) : Faites des recherches sur les couleurs et leurs significations avant de choisir la vôtre. Par exemple, le jaune représente l'espoir et le bonheur, le blanc la pureté, le vert la paix, etc.
- Style de service à la clientèle : En tant que tailleur, vous pouvez concevoir et ajouter des étiquettes sur vos vêtements comme celles que l'on voit sur les vêtements déjà confectionnés. C'est ce qu'on appelle le branding.
- Matériel de marketing.



4. **Restez simple** : L'ajout de trop d'éléments, tels que des couleurs, des images, des noms compliqués, de longs acronymes, etc. peut plutôt rendre votre marque difficile à utiliser et à reconnaître. Plus la marque est simple, plus il sera facile pour les clients de comprendre votre activité et ce à quoi ils peuvent s'attendre.

5. **Soyez cohérent** : La cohérence de la marque est un facteur non négociable pour le succès d'une entreprise. La continuité est la règle du jeu. Évitez de changer votre logo, vos couleurs de temps en temps. Restez-en à un seul.

6. **Demandez l'avis d'un professionnel** : Bien qu'il puisse être tentant de concevoir votre propre logo ou de créer votre propre site web pour économiser de l'argent, à moins que vous ne disposiez des compétences et de l'expérience requises, il vous sera plus profitable de faire appel à un professionnel. Vous devrez peut-être aussi demander un avis juridique pour des questions telles que la propriété intellectuelle, les brevets et les marques.

7. Découvrez comment intégrer votre marque dans votre plan marketing.

Comment développer la notoriété de votre marque ?

Une fois que vous avez développé une marque, vous devez trouver des moyens de la faire connaître. Cela peut se faire par le biais de

- Publicité
- Ventes
- Des activités de marketing sur les réseaux sociaux, en particulier Facebook et Instagram. Vous pouvez aussi utiliser des prospectus, des panneaux d'affichage, etc.



Une fois que vous avez une marque, adoptez la règle du marketing placebo. Dans le cadre d'une étude scientifique, un groupe de personnes ont reçu des médicaments déjà testé, tandis que celles de l'autre groupe ont reçu un faux médicament, ou placebo. L'étude a montré que les personnes qui avaient reçu le placebo ou le faux médicament étaient plus nombreuses à guérir

que celles qui avaient reçu le médicament testé. On peut dire que l'état d'esprit a beaucoup à voir avec la prise de décision.

Les gens pensent que plus un produit est cher, plus il est de bonne qualité.

Qu'essayons-nous de dire ? Donnez une bonne valeur à votre entreprise. Et assurez-vous qu'elle en vaut également la peine. Sachez trouver le juste milieu.



Pour conclure, un expert a déclaré : "Une marque forte peut aider votre entreprise à attirer de nouveaux clients et à conserver les clients existants. Si vous décidez que vous avez besoin d'une marque pour votre entreprise, celle-ci doit être entièrement développée avant que vous ne

commenciez à l'utiliser dans la publicité ou sur le matériel de marketing. Une marque peut donner une orientation à votre entreprise et doit être incluse dans votre plan d'affaires global".

MODULE 6 : LOGISTIQUE LOCALE (EXPEDITION)



Comment faire parvenir vos marchandises à un client de manière pratique et abordable au sein d'un même pays ? La logistique locale ou nationale (expédition) fait référence à la distribution des marchandises à l'intérieur d'un pays. C'est le moment où vous avez déjà emballé le produit et où vous êtes prêt à l'envoyer à votre client. Disons que vous êtes à Bafoussam et que vous voulez envoyer un produit à Maroua ou Bertoua. Comment s'y prendre, et quel moyen de transport utiliser qui sera moins cher et suffisamment sûr pour les produits ? Vous devez d'abord identifier les distributeurs (ou transporteurs) potentiels et décider de leur accessibilité et de leur efficacité.

Différents moyens de transport maritime au Cameroun

CAMPOST

Cameroon Post est un service de messagerie appartenant au gouvernement qui est en activité depuis plusieurs années. (Campost a inclus le fret aérien et maritime dans son portefeuille.) Campost expédie un maximum de 30 kilogrammes par client au monde entier. Les prix pratiqués par Campost varient en fonction du poids de l'article à exporter et du pays vers lequel il doit être exporté. Ils expédient les produits hors du pays dans un délai de 4 jours ouvrables. L'expéditeur doit se rendre chez



Campost, remettre le produit et les informations requises concernant la destination et le destinataire, payer l'argent nécessaire et Campost s'occupe du reste des taxes requises. Voir la liste des prix de Campost pour quelques pays ci-dessous.

Poids (Kg)	El Salvador	Sint Maarten	Turks and Caicos Islands	Trinidad and Tobago	United States of America	Uruguay	Saint Vincent and the Grenadines	Venezuela	Virgin Islands British
0,5 à 0,5	30 500	27 000	29 500	22 500	35 000	31 000	27 000	34 000	29 000
0,5 à 1	40 000	34 500	37 500	31 000	45 000	41 000	35 000	43 000	37 500
1 à 1,5	49 000	47 500	45 500	39 000	55 000	51 500	43 000	51 500	45 000
1,5 à 2	58 500	50 500	53 500	47 500	65 500	62 000	51 000	60 000	53 000
2 à 2,5	67 500	58 500	61 500	55 500	75 500	72 500	59 500	68 500	61 000
2,5 à 3	76 500	66 000	70 000	63 500	85 500	83 000	67 000	76 500	69 000
3 à 3,5	86 000	74 500	77 500	72 000	95 500	93 500	75 000	85 000	77 000
3,5 à 4	95 000	82 500	86 000	80 500	105 500	104 000	83 000	93 500	85 000
4 à 4,5	104 500	90 500	94 000	88 000	115 500	114 500	91 500	102 000	93 000
4,5 à 5	114 000	98 000	102 500	96 500	125 500	125 000	99 000	110 000	102 500
5 à 5,5	123 000	106 000	110 500	105 000	136 000	135 500	107 000	119 000	111 000
5,5 à 6	132 500	114 000	118 000	113 000	146 000	146 000	115 500	127 500	117 000
6 à 6,5	142 000	122 000	126 500	121 500	156 000	156 500	123 500	136 000	125 000
6,5 à 7	150 500	129 500	134 500	129 500	166 000	167 000	131 500	144 500	133 000
7 à 7,5	160 000	137 500	143 000	137 500	176 000	177 500	139 500	153 000	140 500
7,5 à 8	169 500	145 500	150 500	146 000	186 000	188 000	147 500	161 000	149 000
8 à 8,5	178 500	153 500	159 000	154 500	196 000	198 500	155 500	170 000	157 000
8,5 à 9	188 000	161 000	167 000	162 000	206 000	209 000	164 000	178 500	165 000
9 à 9,5	197 500	169 500	175 500	170 500	216 500	219 500	172 500	187 000	173 500
9,5 à 10	206 500	177 500	183 000	179 000	226 500	230 000	179 500	195 500	180 500
10 à 10,5	216 000	185 500	191 000	187 000	236 500	240 500	188 000	203 500	189 000
10,5 à 11	225 000	193 000	199 500	195 500	246 000	251 000	196 000	212 000	197 000
11 à 11,5	234 000	201 000	207 500	203 500	256 000	261 500	203 500	220 500	205 000
11,5 à 12	243 500	209 000	216 000	211 500	266 000	272 000	212 000	229 500	212 500
12 à 12,5	253 000	217 000	223 500	220 000	276 000	282 500	220 000	238 000	220 500
12,5 à 13	262 000	224 500	232 000	228 500	286 000	293 000	228 000	246 000	229 000
13 à 13,5	271 500	232 500	240 000	236 500	296 000	303 500	236 500	254 500	237 000
13,5 à 14	281 000	240 500	248 000	244 500	306 500	314 000	244 000	263 000	244 500
14 à 14,5	290 000	248 500	256 000	253 000	316 500	324 500	252 000	271 500	252 500
14,5 à 15	299 500	256 500	264 000	261 000	326 500	335 000	260 500	280 000	260 500
15 à 15,5	308 500	264 500	272 500	269 500	336 500	345 500	268 500	288 000	269 000
15,5 à 16	317 500	272 500	280 500	277 500	346 500	356 000	276 000	297 000	276 500
16 à 16,5	327 000	280 500	289 000	285 500	356 500	366 500	284 000	305 500	284 500
16,5 à 17	336 000	288 000	296 500	294 000	367 000	377 000	292 500	314 000	292 500
17 à 17,5	345 500	296 000	305 000	302 500	377 000	387 500	300 500	322 500	300 500
17,5 à 18	355 000	304 000	313 000	310 500	387 000	398 000	308 000	331 000	308 500
18 à 18,5	364 000	312 000	321 000	318 500	397 000	408 500	316 500	339 000	316 500
18,5 à 19	373 500	319 500	329 000	327 000	407 000	419 000	324 500	347 500	324 500
19 à 19,5	382 500	327 500	337 000	335 000	417 000	429 500	332 500	356 500	332 500
19,5 à 20	391 500	335 500	345 500	343 500	427 000	440 000	340 500	365 000	340 500
20 à 20,5	401 000	343 500	353 500	352 000	437 000	450 500	348 500	373 500	348 500
20,5 à 21	410 500	352 000	361 500	359 500	447 500	461 000	356 500	381 500	356 500
21 à 21,5	419 500	359 500	369 500	368 000	457 500	471 500	365 000	390 000	364 500
21,5 à 22	429 000	367 500	377 500	376 500	467 500	482 000	373 000	398 500	372 000
22 à 22,5	438 500	375 500	386 000	384 500	477 000	492 500	380 500	407 000	380 500
22,5 à 23	447 500	383 500	394 000	392 500	487 000	503 000	389 000	416 000	388 500
23 à 23,5	457 000	391 000	402 000	401 000	497 000	513 500	397 000	424 000	396 500
23,5 à 24	466 000	399 000	410 000	409 000	507 000	524 000	405 000	432 500	404 500
24 à 24,5	475 000	407 000	418 500	417 500	517 500	534 500	413 000	441 000	412 000
24,5 à 25	484 500	415 000	426 500	426 000	527 500	545 000	421 000	449 500	420 500
25 à 25,5	494 000	422 500	434 500	434 500	537 500	555 500	429 000	458 000	428 500
25,5 à 26	503 500	430 500	442 500	442 000	547 500	566 000	437 500	466 000	436 500
26 à 26,5	512 500	439 000	450 500	450 500	557 500	576 500	445 000	475 000	444 500
26,5 à 27	522 000	447 000	459 000	458 500	567 500	587 000	453 000	483 500	452 500
27 à 27,5	531 000	454 500	466 500	466 500	577 500	597 500	461 500	492 000	460 500
27,5 à 28	540 500	462 500	475 000	475 000	587 500	608 000	469 500	500 500	468 500
28 à 28,5	549 500	470 500	483 000	483 000	598 000	618 000	477 000	509 000	476 500
28,5 à 29	558 500	478 500	491 500	491 500	608 000	629 000	485 000	517 000	484 500
29 à 29,5	568 000	486 000	499 500	499 500	618 000	639 500	493 500	525 500	492 500
29,5 à 30	577 000	494 000	507 000	507 000	628 000	650 000	501 500	534 000	500 500

EMS tarifs Amérique et Caraïbes 2021

Poids (Kg)	France	Georgia	Germany	Gibraltar	Greece	Croatia	Hungary
Jusqu'à 0,5	25 000	29 500	28 500	28 500	28 500	21 000	28 000
0,5 à 1	30 000	35 000	32 500	33 000	33 500	25 000	32 500
1 à 1,5	34 000	41 000	37 500	38 000	38 500	30 000	37 500
1,5 à 2	39 000	46 500	41 500	42 500	43 500	34 000	41 500
2 à 2,5	43 500	52 500	45 500	47 500	49 000	39 000	46 000
2,5 à 3	48 000	58 500	50 000	52 000	53 500	43 000	51 000
3 à 3,5	52 500	64 000	54 000	56 500	59 000	48 000	55 000
3,5 à 4	57 000	70 500	59 000	61 500	63 500	52 000	60 000
4 à 4,5	61 500	76 000	63 000	66 000	69 000	56 500	64 500
4,5 à 5	66 000	82 000	67 000	71 000	74 000	61 000	69 000
5 à 5,5	71 000	87 500	71 500	75 500	79 000	65 000	73 500
5,5 à 6	75 000	93 500	75 500	80 500	84 000	70 000	78 000
6 à 6,5	80 000	99 000	80 500	85 000	88 500	74 000	82 500
6,5 à 7	84 500	105 000	84 500	90 000	94 000	79 000	87 000
7 à 7,5	88 500	111 000	88 500	94 500	99 000	83 000	92 000
7,5 à 8	93 500	116 500	93 000	99 000	104 000	87 500	96 000
8 à 8,5	98 000	123 000	97 000	104 000	109 000	92 000	101 000
8,5 à 9	102 500	128 500	102 000	108 500	114 000	96 000	105 500
9 à 9,5	107 000	134 500	106 000	113 500	119 000	101 000	109 500
9,5 à 10	112 000	140 000	110 500	118 000	124 500	105 000	114 500
10 à 10,5	116 000	146 000	114 500	123 000	129 000	109 500	119 000
10,5 à 11	121 000	151 500	118 500	127 500	134 500	114 000	123 500
11 à 11,5	125 500	157 500	123 500	132 500	139 000	118 500	128 000
11,5 à 12	129 500	163 500	127 500	137 000	144 500	123 000	133 000
12 à 12,5	134 500	169 500	132 000	142 000	149 500	127 000	137 000
12,5 à 13	139 000	175 500	136 000	146 500	154 500	132 000	142 000
13 à 13,5	143 500	181 000	140 000	151 000	159 500	136 000	146 500
13,5 à 14	148 000	187 000	145 000	156 000	164 500	140 500	150 500
14 à 14,5	153 000	192 500	149 000	160 500	169 500	145 000	155 500
14,5 à 15	157 000	198 500	153 500	165 500	175 000	149 500	160 000
15 à 15,5	161 500	204 000	157 500	170 000	179 500	154 000	164 500
15,5 à 16	166 500	210 000	161 500	175 000	185 000	158 500	169 000
16 à 16,5	170 500	216 500	166 500	179 500	189 500	163 000	174 000
16,5 à 17	175 500	222 000	170 500	184 500	195 000	167 000	178 000
17 à 17,5	180 000	228 000	175 000	189 000	200 000	171 500	182 500
17,5 à 18	184 500	233 500	179 000	193 500	205 000	176 000	187 500
18 à 18,5	189 000	239 500	183 000	198 500	210 000	180 500	191 500
18,5 à 19	193 500	245 000	188 000	203 000	214 500	185 000	196 500
19 à 19,5	198 000	251 000	192 000	208 000	220 000	189 500	201 000
19,5 à 20	202 500	256 500	196 500	212 500	225 000	193 500	205 500
20 à 20,5	207 500	262 500	200 500	217 500	230 000	198 000	210 000
20,5 à 21	211 500	269 000	205 000	222 000	235 000	202 500	214 500
21 à 21,5	216 500	274 500	209 500	227 000	240 000	207 000	219 000
21,5 à 22	221 000	280 500	213 500	231 500	245 000	211 500	223 500
22 à 22,5	225 000	286 000	218 000	236 500	250 000	216 000	228 000
22,5 à 23	230 000	292 000	222 000	241 000	255 000	220 500	232 500
23 à 23,5	234 500	297 500	226 500	245 500	260 500	224 500	237 500
23,5 à 24	239 000	303 500	231 000	250 500	265 500	229 500	242 000
24 à 24,5	243 500	309 000	235 000	255 500	270 500	233 500	246 000
24,5 à 25	248 500	315 500	239 500	260 500	275 500	238 000	251 000
25 à 25,5	252 500	321 500	243 500	265 000	280 500	242 500	255 500
25,5 à 26	257 500	327 000	248 000	270 000	285 500	247 000	260 000
26 à 26,5	262 000	333 000	252 500	274 500	291 000	251 500	264 500
26,5 à 27	266 000	338 500	256 500	279 500	295 500	255 500	269 500
27 à 27,5	271 000	344 500	261 000	284 000	301 000	260 500	273 500
27,5 à 28	275 500	350 000	265 000	289 000	305 500	264 500	278 500
28 à 28,5	280 000	356 000	269 500	293 500	311 000	269 000	283 000
28,5 à 29	284 500	362 500	274 000	298 000	316 000	273 500	287 000
29 à 29,5	289 500	368 000	278 500	303 000	321 000	277 500	292 000
29,5 à 30	293 500	374 000	282 500	307 500	326 000	282 500	296 500

EMS tariffs Europe 2021

Transport routier et ferroviaire

Le transport par route se fait par bus ou par chemin de fer. Les prix des chemins de fer ou des bus varient en fonction du poids de l'article à exporter et de la zone dans laquelle il doit être exporté. La plupart du temps, les services de bus postaux tels que General Express, Touristique Express et Vatican Express, ont un délai défini pour la livraison des



produits ainsi que pour le transport des passagers. Les camions sont également un moyen privilégié d'exporter d'une localité à une autre, surtout lorsque le produit à expédier est volumineux. L'utilisation du bus présente de nombreux avantages, notamment

- La rentabilité, car le coût des véhicules est faible et l'expansion peut se faire dans n'importe quel budget.
- La livraison est rapide tant que le réseau routier est bon.
- La localisation des marchandises est simple à surveiller.
- La communication avec le chauffeur est facile
- Les courtes distances ne posent pas de problèmes



Le **transport ferroviaire** est populaire pour les expéditions sur de longues distances et utilisé pour la distribution de marchandises lourdes qui doivent être déplacées en toute sécurité. Les avantages de l'utilisation du transport ferroviaire sont les suivants ;

- Un mode de transport plus respectueux de l'environnement



- Un service fiable et efficace
- Des coûts moins élevés lors de l'expédition d'un grand volume de marchandises.
- Les trains ne sont pas gênés par la circulation et les conditions météorologiques.

Les **motos** sont utilisées pour livrer des marchandises sur une distance limitée, le plus souvent dans la même ville ou localité, car ils sont plus susceptibles d'être endommagés par la pluie, les produits chimiques ou les collisions avec des facteurs externes tels que les voitures, les humains...



MODULE 7 : LA LOGISTIQUE INTERNATIONALE (EXPORTATION)



Comment faire sortir mes produits du Cameroun est une question qui vient à l'esprit lorsqu'un producteur commence à recevoir des commandes de l'étranger. Le transport international est souvent considéré par beaucoup comme un transport par avion. Avec ce type d'exportation, les marchandises sont transportées par voie aérienne dans des avions cargo spécialisés et dans les compartiments à bagages des avions de passagers. Le fret aérien est généralement le mode le plus rapide pour le transport de marchandises sur de longues distances, mais c'est aussi le plus coûteux. Pour exporter des produits par voie aérienne, les transporteurs peuvent soit suivre la procédure eux-mêmes, soit faire appel à des agences spécialisées pour les aider à trier la procédure. Il est important de noter ici que si vous voyagez vous-même avec les produits, vous êtes autorisé à avoir des bagages supplémentaires que vous devez payer, mais cela reste relativement très bon marché par rapport à l'envoi par fret. La plupart des gens voyagent avec leurs produits ou demandent à une connaissance de les transporter comme bagage supplémentaire payant.



En cas d'expédition par fret aérien, comme chez Campost ou DHL par exemple, les colis doivent peser moins de 30 kilogrammes. Si les colis sont plus lourds, l'exportateur devra payer des frais supplémentaires. En cas d'expédition par voie aérienne, les codes du système de tarif harmonisé (STH) doivent figurer sur les factures commerciales afin de faciliter le dédouanement du fret. Les documents d'expédition doivent être scannés et envoyés par courrier électronique ou autre au destinataire pour le pré-dédouanement. Les agents des douanes vérifieront les documents requis par le ministère du commerce ou le ministère de la culture pour expédier des objets d'artisanat hors du pays et les marchandises pourront être examinées pour s'assurer qu'aucune marchandise de contrebande n'est exportée. Par fret aérien, vos produits peuvent être livrés en une semaine.

Le transport maritime : Une grande partie du transport de marchandises est effectuée par des navires. La flotte d'une nation et les personnes qui la composent sont appelées marine marchande ou marine de commerce. La marine marchande est l'élément vital de l'économie mondiale, transportant 90 % du commerce international avec 102,194 navires commerciaux dans le monde. Sur les rivières et les canaux, les barges sont souvent utilisées pour transporter des marchandises en vrac.



Si vos produits sont destinés à être exportés par voie maritime, vérifiez et obtenez les documents suivants avant d'exporter.

1. Chargement de conteneurs maritimes : Autorisation et inspection douanières, plan de chargement, unité de chargement, inspection de conteneurs de palettisation et chargement de conteneurs de sacs secs.
2. Fumigation et scellés - c'est-à-dire le sceau de désinfection et le sceau douanier délivrés par la compagnie maritime.
3. Numéro du conteneur, nombre de colis, poids total des colis, numéro des scellés, liste de colisage et facture commerciale.

Note : Bien que nous n'ayons mentionné que trois moyens d'exporter des produits, n'oubliez pas qu'il existe plusieurs agences spécialisées chargées d'aider les exportateurs dans le processus fastidieux de l'exportation. Cameroon Gallery est l'une d'entre elles.

Si vous expédiez par bus ou par petits bateaux internationaux vers des pays voisins comme le Nigeria, le Congo, le Gabon, etc., vous devez bien emballer les produits afin qu'ils ne soient pas endommagés au cours du transport. Vous devrez prévoir une personne qui sera disponible pour récupérer les marchandises dès leur arrivée.



Ce qu'il faut noter lors de l'expédition de produits en Amérique, en Europe et au-delà.

Veillez fournir des informations sur les points clés suivants avant de penser à exporter hors du pays :

1. Documentation d'emballage, c'est-à-dire : Liste de colisage, n° de colisage, etc.
2. Description du produit (code de description du produit, taille de l'emballage, poids net et brut de la facture de détail, quantités de produits, prix unitaire, valeur totale).
3. Instructions d'exportation - adresse et contact de l'exportateur, adresse et contact du destinataire, informations sur le transport et autres détails.

Pour conclure, n'oubliez pas que pour exporter vos produits hors du pays, vous pouvez voyager vous-même ou demander à quelqu'un qui voyage de prendre vos produits en tant que bagage supplémentaire qui sera payé, à un tarif abordable, ou vous pouvez obtenir tous les documents nécessaires et demander à une agence spécialisée d'effectuer le processus pour vous à un coût relativement élevé. Dans les deux cas, n'oubliez pas de sceller les produits afin qu'ils ne soient pas endommagés au cours du transport.

MODULE 8 : COMMENT GAGNER DE L'ARGENT EN LIGNE ?



Avez-vous des produits qui peuvent se vendre ? Voulez-vous augmenter votre clientèle ? Voulez-vous être en mesure de vendre non seulement autour de vous, mais aussi sur tout l'étendu du pays, ou à l'échelle internationale ? Imaginez que vous puissiez vendre vos produits à des milliers de personnes dans le monde entier. Il n'y a jamais eu de meilleur moment pour commencer à gagner de l'argent en ligne depuis chez soi ou n'importe où avec une connexion Internet. Vous n'avez pas besoin d'être un expert en technologie pour créer une entreprise en ligne. Dans ce module, nous vous montrerons comment gagner de l'argent en ligne en utilisant quatre éléments principaux, à savoir : l'utilisation de la bonne plate-forme, la présentation de vos produits en ligne, la construction de votre réputation et le marketing digital.

Utiliser la bonne plateforme en ligne.



Pour gagner de l'argent en ligne, vous devez disposer du bon outil, qui se compose généralement d'un site web et de plateformes de réseaux sociaux. Commençons par les sites web. Vous pouvez commencer par créer un site Web pour votre entreprise, qui vous aidera à être plus visible globalement. Il existe aujourd'hui plusieurs outils qui peuvent être utilisés pour créer des sites Web, et l'un d'eux est bridgeafrica.com. [Bridgeafrica.com](http://bridgeafrica.com) est une plateforme en ligne qui aide les entreprises comme les vôtres à rapidement créer des sites Web en moins de 5 minutes, à accéder à un marché en ligne pour la vente de vos produits, à s'intégrer dans un annuaire d'entreprises, et à communiquer facilement avec vos clients par le biais de publications et de messages commerciaux. Sur [Bridgeafrica.com](http://bridgeafrica.com), vous pouvez utiliser les fonctionnalités de base tels que la messagerie et la recherche sans connexion Internet, à partir des SMS. Les entreprises qui utilisent des comptes avancés peuvent même vendre et recevoir de l'argent directement à partir de leurs sites via mobile money. Normalement, la création et l'hébergement d'un site web peuvent coûter jusqu'à 200 000 FCFA, mais c'est gratuit sur bridgeafrica.com. Plus de détails seront donnés sur comment vous pouvez créer vos sites web sur [Bridgeafrica.com](http://bridgeafrica.com) et vendre vos produits dans d'autres modules.

En plus d'avoir un site Web, vous pouvez également utiliser des réseaux sociaux comme Facebook, Instagram et WhatsApp. Il existe plusieurs réseaux sociaux, mais Facebook, Instagram et WhatsApp sont les plus populaires au Cameroun. Facebook et Instagram sont parfaits pour rendre vos entreprises populaires, tandis que WhatsApp permet de promouvoir vos produits ou services auprès de votre cercle de contacts grâce à vos statut WhatsApp. Cependant, gardez à l'esprit que contrairement à bridgeafrica.com, l'argent ne peut pas être échangé sur Facebook et Instagram depuis le Cameroun. Cela signifie que quelqu'un ne peut pas acheter vos produits directement sur votre boutique Facebook ou Instagram et vous payer, disons par le biais de mobile money ou de comptes bancaires.

Que vous utilisiez bridgeafrica.com ou les réseaux sociaux pour vendre vos produits ou rendre vos entreprises populaires, songez à mettre régulièrement à jour vos sites Web, que ce soit par des publications contenant des photos, de courtes vidéos ou des textes.

Gagner de l'argent en ligne est relativement simple, si vous avez la bonne approche. Les meilleures idées peuvent également s'avérer très lucratives, lorsqu'elles sont appliquées correctement.

Le potentiel de profit élevé des entreprises en ligne s'explique notamment par le fait que les entreprises numériques ne sont pas limitées à un certain lieu géographique. En théorie,

n'importe qui dans le monde est un client potentiel. Cela signifie une évolutivité presque illimitée pour votre entreprise.

Présenter son produit en ligne



L'un des principaux problèmes de la vente en ligne est que les gens ne peuvent pas essayer vos produits. Par conséquent, la façon dont vous présentez vos produits peut faire la différence entre l'achat et le non-achat. Vous devez créer des images visuellement attrayantes, sous différents angles. Cela signifie que vous devez prendre de bonnes photos de vos produits, montrant les côtés gauche, droit, haut et bas de vos produits. Pour ce faire, vous avez besoin d'un appareil photo de bonne qualité. Un téléphone décent peut faire l'affaire. Prenez également des photos sur des fonds neutres, de préférence blancs si le produit est de couleur foncée, ou sur un fond noir si le produit est de couleur claire. Si vous en avez les moyens, faites appel aux services d'un éditeur d'images pour vous aider à retoucher vos photos. Si vous avez un téléphone androïde, vous pouvez également utiliser des applications simples comme Snapseed ou Google Photos pour modifier rapidement vos photos en quelques touches.

Bâtir sa réputation



Une fois que vous avez mis vos produits en ligne et que des gens commencent à passer des commandes, il est important de se forger une bonne réputation. C'est l'un des aspects les plus importants pour gagner de l'argent en ligne. Un bon moyen d'inciter vos clients à revenir vers vous est d'établir une relation de confiance avec eux. La confiance est cruciale car elle permet d'établir une réputation de bouche à oreille entre vos clients fidèles et vos clients potentiels. Pour bâtir votre réputation, vous devez être prompt à répondre aux demandes de vos clients. Même de petits commentaires peuvent donner aux clients l'impression que vous les écoutez, que vous prêtez attention à leurs problèmes et que vous les aidez avec vos produits. Vous devez également veiller à ce que les produits que vous fabriquez correspondent aux attentes de vos clients. Il est également très important d'indiquer aux acheteurs le délai de livraison de leur commande et de s'y tenir. Si vous dites aux acheteurs que leur commande arrivera dans 3 jours, assurez-vous qu'elle arrive dans 3 jours, et non 4.

Commercialisation en ligne



Le fait d'avoir un site web ou une page active sur les réseaux sociaux vous aidera certainement à accroître la popularité de vos produits et à gagner plus d'argent. Cependant, si vous voulez augmenter vos ventes, vous devez absolument vous engager dans le marketing digital. Cela peut se faire en payant pour des publicités sur les plateformes que vous utilisez, comme Facebook, Instagram, ou même votre site web sur bridgeafrica.com. Lorsque vous payez pour des publicités, vos produits sont boostés, et plus de personnes ont tendance à les voir, ce qui augmente le nombre de visites, de likes et d'abonnements que vous avez sur vos pages ou votre site web. Vous pouvez facilement payer une publicité Facebook ou Instagram en utilisant une carte prépayée ou une carte de crédit, que vous pouvez facilement obtenir dans la plupart des banques du Cameroun.

Nous sommes arrivés à la fin de ce module de formation. Rappelez-vous, avant de vous lancer dans la vente en ligne, n'oubliez pas qu'il y a quatre éléments majeurs à prendre en compte. Premièrement, commencez par choisir l'outil que vous allez utiliser, qui peut être un site Web ou une page d'entreprise sur une plateforme de réseaux sociaux comme Facebook ou Instagram. Deuxièmement, créez des images engageantes et visuellement attrayantes pour vos produits. Troisièmement, bâtissez-vous une solide réputation pour conserver vos clients et en attirer de nouveaux. Et enfin, engagez-vous dans le marketing digital par le biais de publicités payantes pour augmenter votre portée.

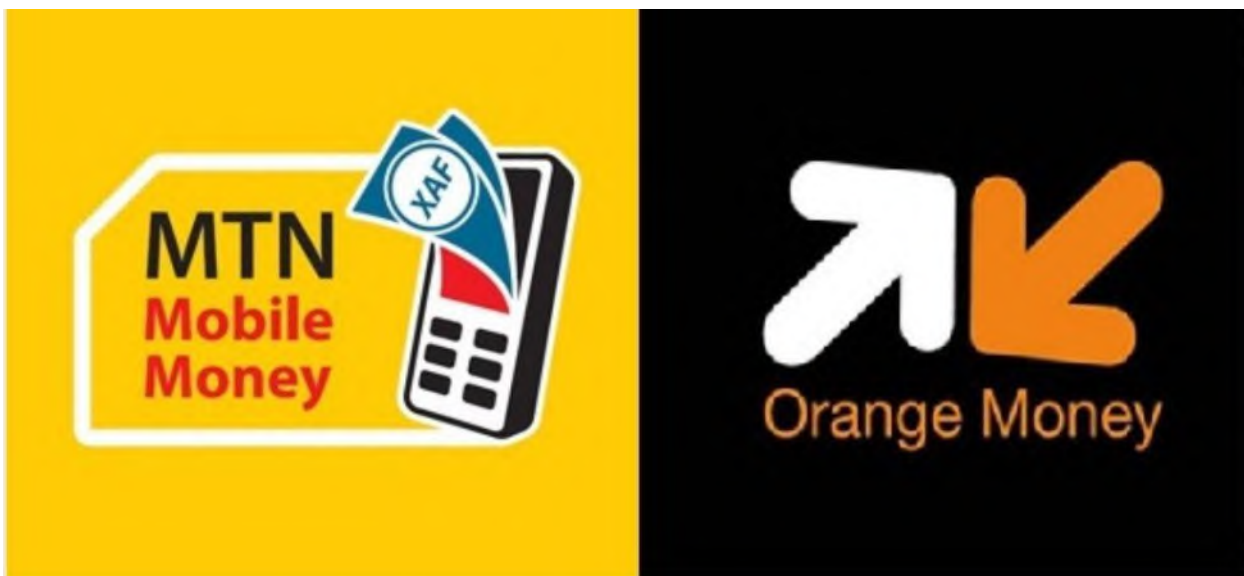
MODULE 9 : LES SYSTÈMES DE PAIEMENT NUMÉRIQUES

Le paiement est la chose la plus importante dans le commerce électronique. N'oubliez pas que le commerce électronique ne permet pas la manipulation d'argent liquide en face à face. C'est pour cette raison que nous voulons vous présenter les systèmes de paiement numérique les plus simples.

Les systèmes de paiement numérique font référence aux entités qui permettent des transactions via des modes en ligne, sans échange physique d'argent. En d'autres termes, le payeur et le bénéficiaire utilisent des moyens électroniques pour échanger de l'argent.

Par exemple, si vous créez votre site web avec bridgeafrica.com, vous aurez la possibilité de faire de la publicité pour votre produit sur le site, d'interagir avec des clients potentiels et des entreprises et de vendre vos produits en ligne grâce à son marché en ligne.

De même, des entreprises comme Go Students, Premier Bet Cameroon, Betmomo Cameroon et bien d'autres utilisent l'argent mobile comme principale méthode de paiement pour leurs activités en ligne.



Pour utiliser MTN ou Orange money, vous devez disposer d'une carte sim MTN ou Orange active, voire des deux, et vous devez créer un compte mobile money avec la carte sim si vous n'en avez pas.

Pour créer votre compte d'argent, il vous suffit de vous rendre dans un stand MTN ou Orange avec votre carte d'identité nationale et en quelques minutes, un compte sera créé pour vous.

Vous pourrez l'utiliser pour vos transactions.

Veillez noter ce qui suit :

- Construisez votre réputation. Soyez sûr de livrer ce que vous avez annoncé ou plus précisément ce que le client a demandé.
- Déterminez clairement les conditions de paiement avec votre client au préalable. Cela implique que vous conveniez que le client paie le produit avant la livraison ou qu'il paie 50 % avant la livraison du produit et le reste après avoir reçu le produit ou encore qu'il paie la totalité du paiement après avoir reçu le produit. Cette dernière solution est toutefois risquée.
- Indiquez clairement la période de garantie
- Indiquez si l'argent est remboursable ou non et dans quelles conditions. Soyez précis pour éviter tout malentendu.

Conclusion : Dans toute entreprise, le flux de trésorerie est roi. L'argent liquide a toujours la suprématie sur le lieu de vente. Il convient donc de mettre en place un système de paiement bien structuré pour assurer le bon fonctionnement de votre entreprise.

4. **Intégration verticale ou horizontale** : Si vous êtes un grossiste, pensez à ajouter un point de vente au détail. De même, si vous êtes un détaillant, il peut être judicieux d'ajouter un canal de vente en gros.

5. **Faites de la publicité pour votre marque** :

Faites connaître votre marque en participant à des conférences, en créant des réseaux et en interrogeant vos clients fidèles pour recueillir leur avis.



6. **Demandez des références** :

Ne négligez pas le pouvoir du bouche à oreille. Dites à quelqu'un de dire à quelqu'un que vous vendez ce produit. En réalité, vos clients connaissent probablement d'autres personnes qui, comme eux, pourraient bénéficier de vos produits et services, et de nombreux clients sont tout à fait disposés à vous recommander si vous le leur demandez simplement.

Conclusion :

Trouver de nouveaux clients et marchés pourrait ouvrir la porte à la croissance de votre entreprise, mais cela demande de la prévoyance, de l'action et de la patience. Alors commencez et n'abandonnez pas précipitamment.



Existing customers



Prospects



Target market users

MODULE 11 : CREER ET GERER DES COMPTES DE RESEAUX SOCIAUX

Je suis sûr qu'à cette époque de l'année, au 21ème siècle, nous avons tous dû entendre parler des médias sociaux et d'Internet. Malgré cela, nous allons voir dans ce module, comment créer des comptes de médias sociaux, comment bien les gérer afin de gagner de l'argent.



Les médias sociaux sont une partie importante de votre présence en ligne qui améliore vos chances de générer des revenus supplémentaires et de fidéliser vos clients. Ils permettent aux clients, aux clients potentiels et aux autres parties intéressées de s'engager facilement via un canal qui joue un rôle important dans leur vie quotidienne.

Bien que tous les canaux de médias sociaux ne soient pas pertinents pour chaque entreprise, il vaut la peine d'examiner vos options. Par exemple, Facebook et Instagram serviront à presque toutes les entreprises - c'est un endroit idéal pour publier des actualités, des conseils, des photos et des vidéos, ainsi que pour poser des questions et y répondre.

En plus de Facebook et d'Instagram, vous trouverez peut-être utiles Google+, LinkedIn, YouTube, Pinterest et WhatsApp. Assurez-vous de faire des recherches sur les canaux disponibles et de savoir s'ils vous conviennent. Instagram, par exemple, est un réseau de partage de photos, il fonctionne donc à merveille pour les entreprises qui vendent de "beaux" produits tels que des bijoux, de la nourriture ou des articles ménagers. Il est important de tenir compte de votre cible démographique - Instagram compte environ 130 à 150 millions d'utilisateurs, dont plus des deux tiers sont des femmes âgées de 18 à 35 ans. Avec Instagram et d'autres plateformes de médias sociaux comme Facebook et WhatsApp, vous devrez également garder un smartphone à portée de main pour accéder correctement à votre compte et dialoguer avec votre public.

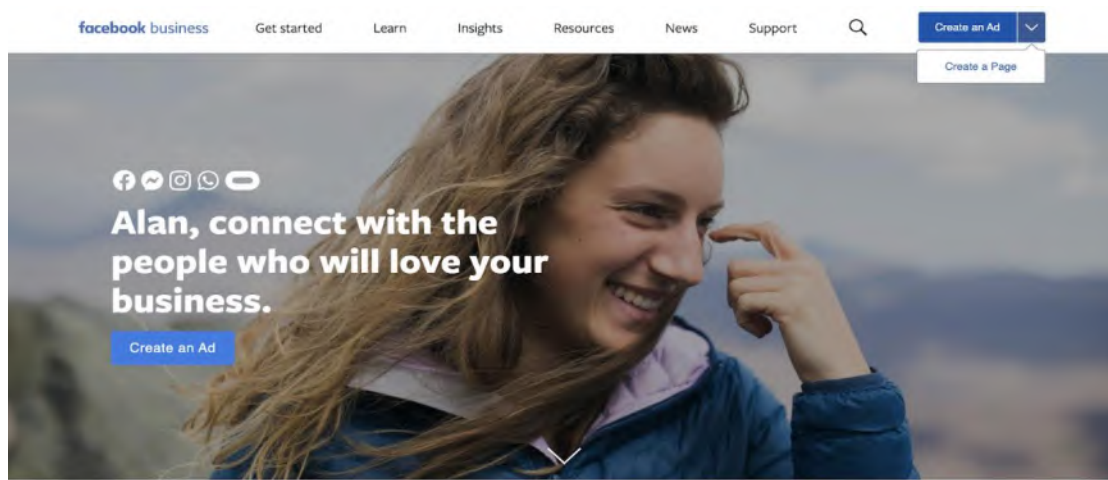
Une fois que vous avez décidé des canaux de médias sociaux à utiliser, ayez une idée claire du type de contenu que vous pouvez partager. Plus votre matériel est convaincant et engageant, plus vos followers seront susceptibles d'aimer, de commenter et de partager vos posts. L'engagement est la clé de la promotion de votre marque. Non seulement il vous rendra plus

attrayant pour les clients existants, mais plus l'activité sociale est positive, plus il y a de chances que vos amis soient exposés à votre marque et intrigués par ce que vous avez à offrir.

Lorsqu'ils le font, ils s'engagent avec votre marque et leurs réseaux (amis, famille et collègues) voient cet engagement et peuvent être incités à se renseigner sur vous pour leurs propres besoins.

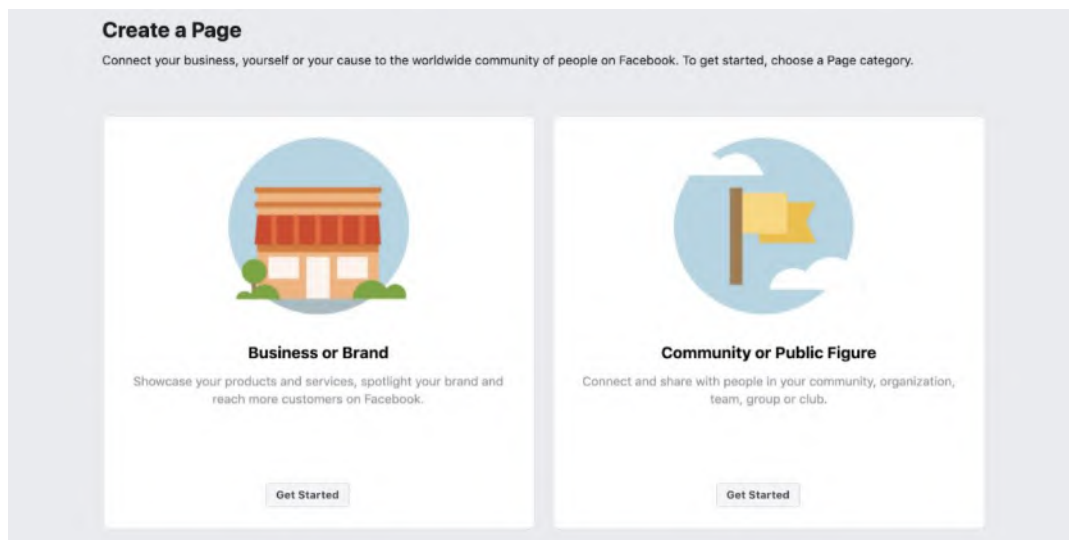
Quelques étapes simples pour créer la page Facebook idéale pour votre entreprise

1. Commencez à configurer votre page



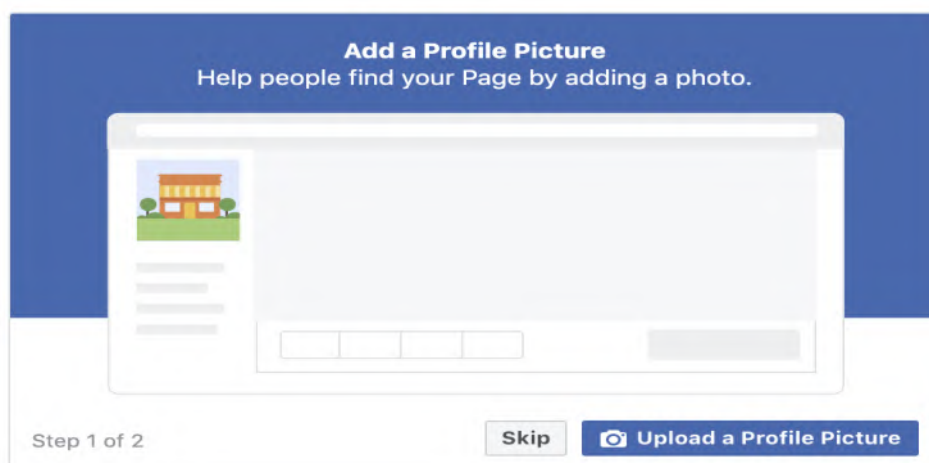
Pour commencer à configurer votre page, visitez facebook.com/business et cliquez sur le bouton "Créer une page" dans le menu déroulant en haut à droite de la page.

2. Créez votre page



Ici, vous choisirez que vous êtes une entreprise, donnerez le nom de votre entreprise et sélectionnerez quelques catégories dans lesquelles votre entreprise s'inscrit, par exemple, vous pourriez être un détaillant ou une société de production de coton complet. N'oubliez pas d'être précis, car en choisissant l'option la plus appropriée, les clients trouveront plus facilement votre page !

3. Ajoutez un profil et une photo de couverture

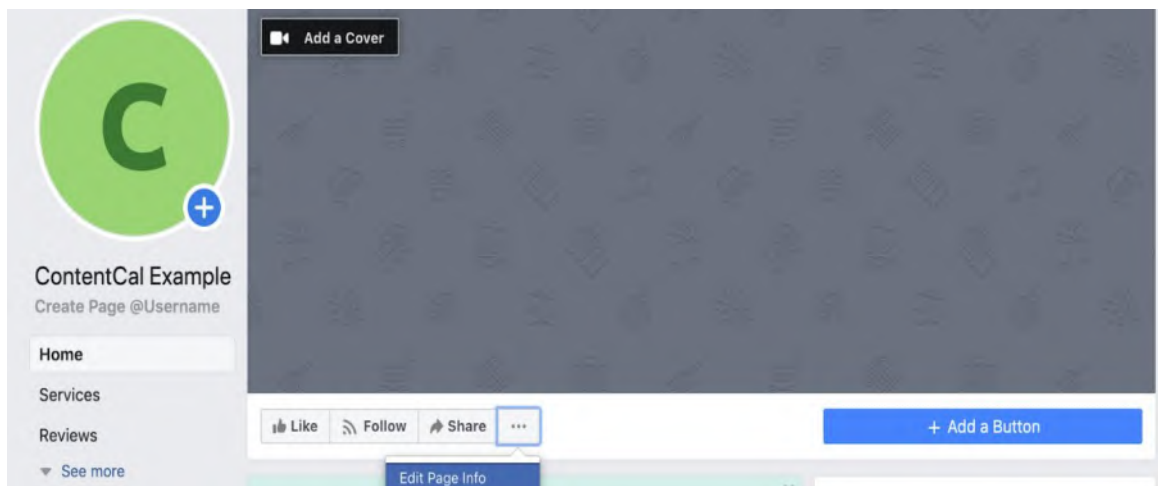


Vous serez ensuite invité à télécharger une photo de profil pour votre entreprise. Il s'agit presque toujours du logo de votre entreprise, mais vous pouvez techniquement choisir ce que vous voulez. Si vous êtes un entrepreneur individuel, pourquoi ne pas ajouter une photo de vous d'aspect professionnel ? Il doit s'agir d'une image enregistrée sur votre ordinateur et d'au moins 720x720 pixels (ce qui signifie une image de qualité moyenne, donc sans grain). Toutes les images Facebook sont carrées, mais vous

pouvez utiliser Facebook pour recadrer l'image afin de la rendre carrée une fois que vous l'avez téléchargée.

Une fois que vous avez ajouté votre photo de profil, il est temps de télécharger votre photo de couverture. Il s'agit d'une image horizontale, dans le sens de la longueur, qui se trouve au-dessus de votre photo de profil. C'est une bonne occasion d'ajouter des coordonnées, d'autres identifiants de médias sociaux ou de dire aux utilisateurs ce qu'est réellement votre entreprise.

4. Modifiez les informations de votre page et ajoutez le nom de votre entreprise.



Maintenant que votre page a un aspect visuel satisfaisant, vous devez ajouter quelques informations clés supplémentaires. Sélectionnez les trois points à droite de "Partager", puis sélectionnez "Modifier les informations de la page".

Vous accéderez alors à une fenêtre contextuelle dans laquelle vous pourrez ajouter quelques informations clés. N'oubliez pas que toutes ces informations seront partagées publiquement, à moins que vous n'en décidiez autrement.

- Description
- Catégorie
- Numéro de téléphone (si vous en avez un)
- Site Web (si vous en avez un)
- Courriel (si vous en avez un)
- Emplacement de l'entreprise
- Heures d'ouverture de votre entreprise
- Impressum (ignorez cette information, sauf si vous êtes dans un pays germanophone)
- Fourchette de prix
- Politique de confidentialité (si vous en avez une)

Réfléchissez à ce que vous voulez que votre page d'entreprise fasse. Si vous voulez entamer des conversations, donnez aux gens la possibilité de vous envoyer un e-mail. Si vous voulez diriger le trafic vers une page d'inscription sans leur parler d'abord, ajoutez votre site Web. Soyez stratégique.

Edit your details

General Contact Location Hours More

i Complete your about section so people can find your page easier.

GENERAL

- Description**
Add short description
A brief summary of your Page. The limit is 255 characters.
Save Changes Cancel

Categories
Social Media Agency X

CONTACT

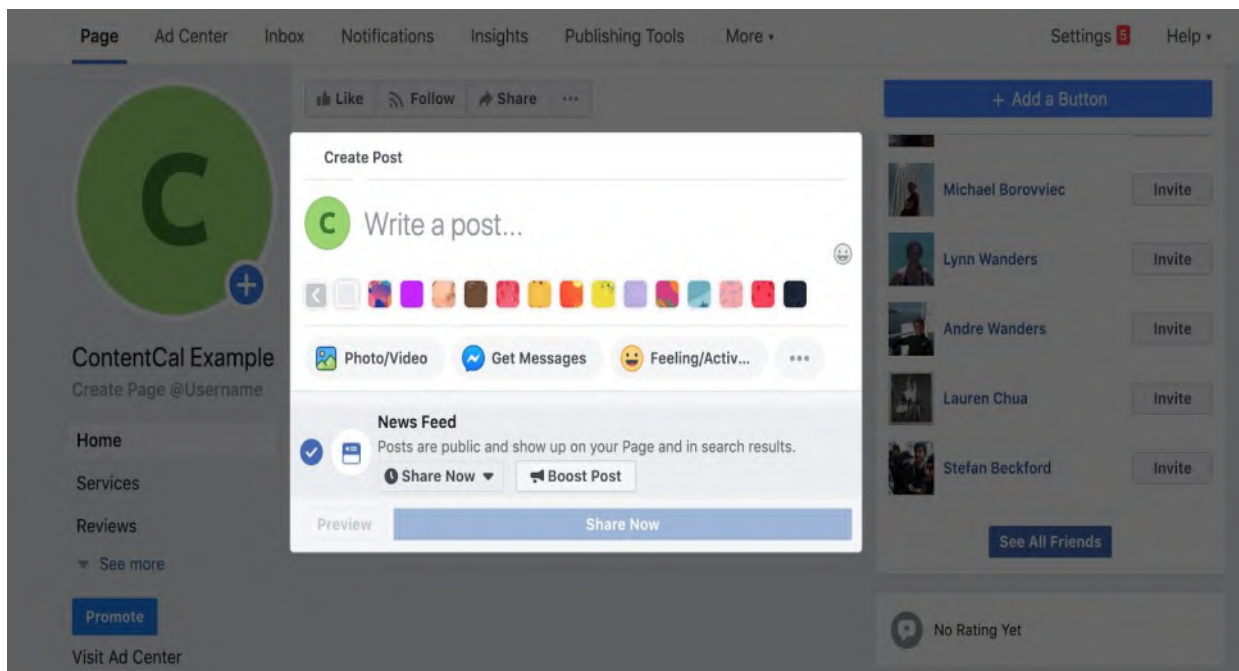
- Phone Number**
+1 Enter phone number
Extension (optional)
 My Page doesn't have a phone number

5. Ajoutez un appel à l'action

Quelle est l'action principale que vous voulez que les gens fassent lorsqu'ils sont sur votre page ? Voulez-vous qu'ils vous contactent, qu'ils téléchargent votre application ou qu'ils visitent votre boutique ? Une fois que vous avez décidé de l'orientation de la page Facebook de votre entreprise, vous pouvez cliquer sur "Ajouter un bouton". Les différents types de boutons sont les suivants

- Réserver avec vous
- Vous contacter
- En savoir plus sur votre entreprise
- Acheter avec vous
- Télécharger votre application ou jouer à votre jeu

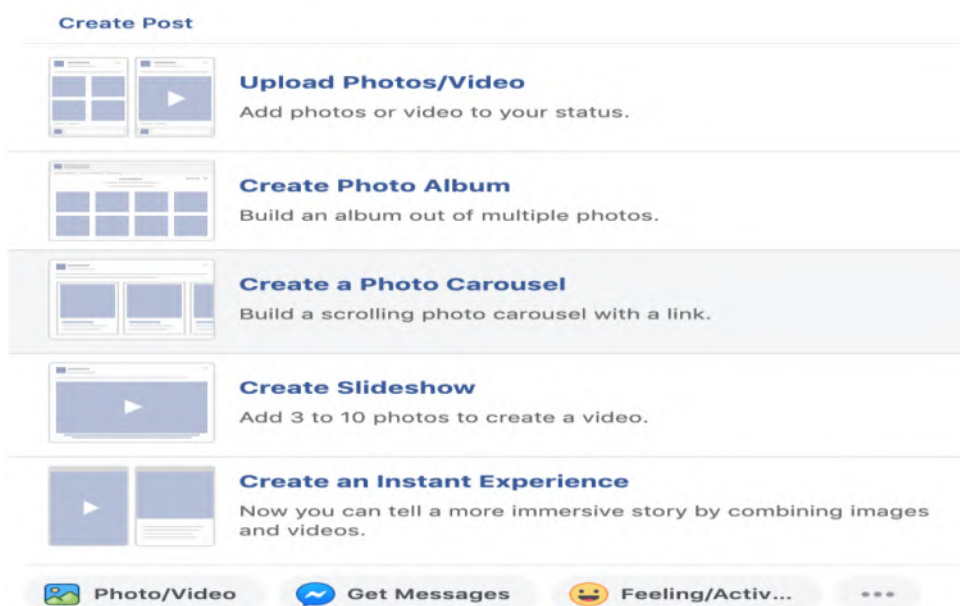
6. Ajoutez votre premier message



Tout d'abord, cliquez sur le bouton "Créer un message" sur la page de l'entreprise. Nous vous recommandons d'ajouter un message qui informe les lecteurs de vos initiatives du moment, ce qui serait la meilleure façon de leur faire découvrir votre page et de les informer de ce qu'ils peuvent s'attendre à voir sur votre page Facebook.

Gardez à l'esprit que les personnes qui visitent votre page utiliseront votre première publication pour juger si elles aiment la page. Le fait d'aimer la page signifie qu'ils sont automatiquement abonnés aux futures publications.

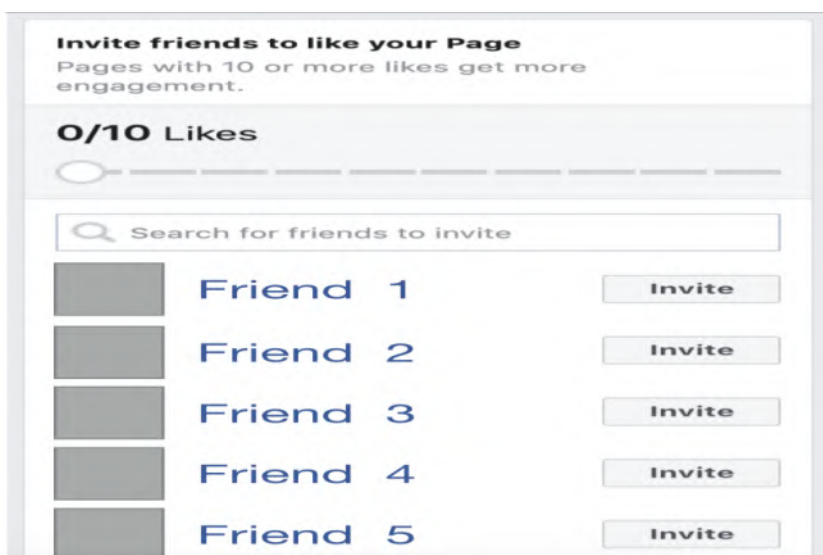
7. Ajoutez des photos et des vidéos



Comme Facebook l'a rapidement appris, l'engagement des utilisateurs ne se limite pas à la publication de mots. Les images jouent un rôle important dans la publication de votre première page Facebook, car elles permettent de montrer plus rapidement qui vous êtes, de présenter votre marque et d'ajouter un peu de couleur à votre page. Allez dans " Create Post " et choisissez " add an image ". Il existe plusieurs types d'images, et Facebook explique mieux ce que chacune d'entre elles signifie.

Remarque : publiez fréquemment des messages pour maintenir l'intérêt de votre public !

8. Invitez les gens à aimer votre page



Nous vous recommandons d'inviter vos amis à aimer la page. Pour ce faire, allez à droite de la page et sélectionnez dans le menu les amis qui, selon vous, aimeront votre page et s'y engageront. Utilisez la barre de recherche pour ajouter d'autres amis.

Avec les étapes ci-dessus, je pense que vous êtes bien équipé pour créer votre propre page Facebook. Notez que cette procédure est presque la même que pour la création d'une page Instagram. Il est également important de créer d'abord une page Facebook avant la page Instagram car Instagram demande toujours d'affilier une page Facebook déjà existante. Soyez créatif !

MODULE 12 : TENIR DES REGISTRES : SUIVRE LE PROGRES DE SON ENTREPRISE



Si les propriétaires d'entreprise savent qu'ils sont susceptibles d'avoir 10 % de clients en plus dans six mois, ils peuvent commencer à procéder à des changements structurels pour se préparer, comme l'embauche de nouveaux employés ou l'achat de nouveaux équipements. C'est comme lorsqu'une famille attend un nouveau membre en son sein. Ils font de la place, font des achats et beaucoup de changements pour s'assurer qu'ils sont prêts lorsque le nouveau bébé arrive. Ce module examine comment mesurer et maintenir la croissance de l'entreprise.

Fixer des objectifs pour suivre la croissance.

La première étape pour mesurer la croissance de l'entreprise est de décider de vos objectifs. L'objectif peut être simplement de constituer une base de clients et d'augmenter les ventes, même si cela implique une perte à court terme en raison des coûts associés à l'expansion de l'entreprise. Les facteurs utilisés pour suivre la croissance comprennent;

- **Le revenu.** Les revenus montrent combien d'argent une entreprise rapporte.
- **Des bénéfices plus élevés.** Des bénéfices plus élevés sont généralement le signe que tout va bien. Cependant, les entreprises devront toujours examiner des facteurs tels que le nombre de clients embarqués ou de prospects pour assurer leur succès futur.

- **Augmentation des ventes.** L'augmentation des ventes indique généralement qu'une entreprise est en pleine croissance. Les propriétaires d'entreprises doivent se méfier si une augmentation des ventes à court terme a été provoquée par des facteurs tels que des rabais importants ou si l'augmentation des ventes fait courir à l'entreprise le risque d'une survente.
- **Plus de clients.** L'augmentation du nombre de clients est un signe de croissance. Cependant, cela peut être un problème si les coûts d'acquisition de clients sont élevés et si la fidélisation des clients est faible.

Plus les entreprises disposent de données, plus elles peuvent mesurer la croissance avec précision. N'oubliez pas les facteurs extérieurs. Par exemple, si vous avez un magasin de jouets fabriqués avec des matériaux en coton au mois de décembre et que vous avez une augmentation des ventes, il est tout aussi probable que cette augmentation soit due à la période des fêtes. Disposer de données à long terme peut être utile dans ce cas, car les entreprises peuvent s'en servir pour avoir une vue d'ensemble des tendances.

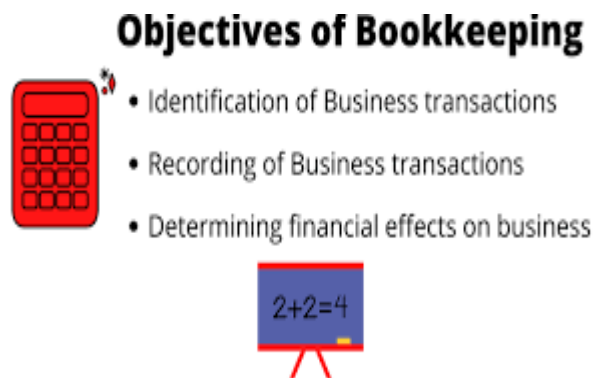
Un autre facteur important à prendre en compte pour suivre la croissance de votre entreprise est la tenue de livres et la comptabilité.

Qu'est-ce que la comptabilité et pourquoi est-elle importante ?

La comptabilité désigne les différentes techniques d'enregistrement que les entreprises peuvent utiliser pour enregistrer quotidiennement les transactions financières de la société dans des comptes organisés. La tenue de livres est une partie essentielle de votre processus comptable pour plusieurs

raisons. Lorsque vous tenez à jour les enregistrements des transactions, vous pouvez générer des rapports financiers précis qui permettent de mesurer les performances de l'entreprise et cela vous sera également utile en cas de contrôle fiscal.

Il existe plusieurs façons d'effectuer la tenue de livres.



Objectives of Bookkeeping

- Identification of Business transactions
- Recording of Business transactions
- Determining financial effects on business

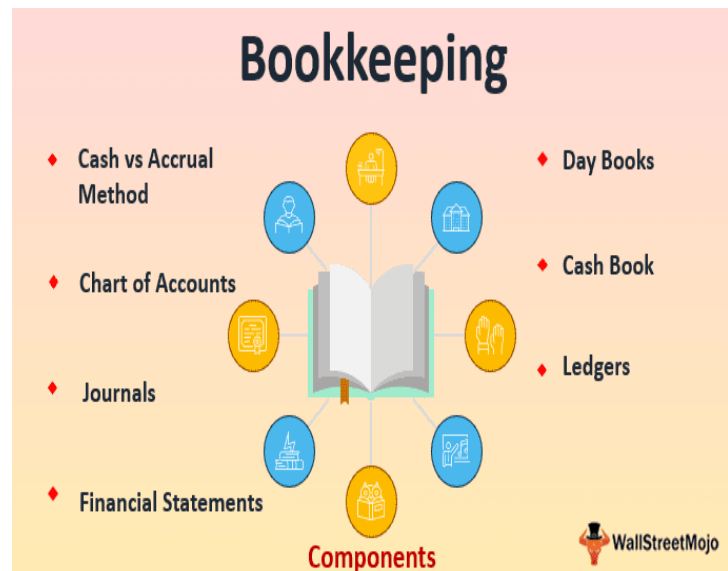
2+2=4

Comptabilité à entrée unique

La comptabilité en partie unique est une méthode simple où une entrée est effectuée pour chaque transaction dans vos livres, les recettes entrantes et les dépenses sortantes. Le système de comptabilité en partie simple ne nécessite pas de formation comptable formelle. La méthode de comptabilité en partie simple convient aux petites entreprises privées et aux entreprises individuelles qui n'achètent pas ou ne vendent pas à crédit, ne possèdent que peu ou pas d'actifs physiques et détiennent de petites quantités de stocks.

D'autres méthodes incluent ;

1. La comptabilité en partie double
2. La comptabilité de caisse ou la comptabilité d'exercice
3. Les caisses enregistreuses
4. Le journal
5. Le grand livre
6. Les états financiers



Maîtrisez votre comptabilité

Une bonne tenue des comptes est le moteur du succès de votre entreprise. Il s'agit d'un processus comptable fondamental. Pourtant, aussi importante que soit la comptabilité, la mise en œuvre d'un système inadapté à votre entreprise peut être source de difficultés. Certaines entreprises peuvent encore utiliser des méthodes manuelles avec des agendas physiques et des journaux papier. Cependant, la technologie étant de plus en plus avancée, même les petites entreprises peuvent tirer profit du passage au numérique. C'est là qu'intervient une solution de comptabilité en ligne comme Zoho Books. Ce logiciel vous aide à tenir des registres précis des finances de votre entreprise. Il fournit des solutions plus rapides et plus faciles pour la gestion de la trésorerie, les comptes créditeurs et débiteurs, le rapprochement bancaire et la génération d'états financiers.

Remarques clés

Cash Book For the Period 1st Apr'18 - 30th Jun'18

Date	Particulars	Income (\$)	Expenses (\$)	Bank/Cash Balance (\$)
01.04.2018	Balance B/F			1000
05.04.2018	Sales	500		1500
05.04.2018	Rent Paid		80	1420
10.04.2018	Sales	1000		2420
15.04.2018	Printing & Stationery		60	2360
30.04.2018	Interest Income	10		2370
05.05.2018	Chair Purchases		150	2220
05.05.2018	Rent Paid		80	2140
10.05.2018	Sales	200		2340
31.05.2018	Interest Income	12		2352
05.06.2018	Rent Paid		80	2272
10.06.2018	Sales	300		2572
10.05.2018	Legal Fees		20	2552
31.05.2018	Interest Income	12		2564
	Balance C/F			2564
	Total	2034	470	

- La comptabilité est le processus qui consiste à garder une trace de chaque transaction financière effectuée par une entreprise commerciale, de son ouverture à sa fermeture.
- La comptabilité analyse, examine, interprète et présente des informations financières pour l'entreprise. Le comptable prépare également les états financiers de fin d'année et les comptes appropriés pour l'entreprise.
- Dans la comptabilité de caisse, vous enregistrez votre transaction lorsque l'argent change de main. Avec la comptabilité d'exercice, vous enregistrez les achats ou les ventes immédiatement, même si l'argent ne change de mains que plus tard,
- Pour tenir efficacement une comptabilité, il faut comprendre les comptes de base de l'entreprise. Ces comptes et leurs sous-comptes constituent le plan comptable de l'entreprise.

MODULE 13 : COMMENT CREER UN SITE WEB SUR BRIDGEAFRICA.COM

Vous souvenez vous des centres commerciaux ? De grands espaces, de nombreux magasins, des gens qui rôdent. Eh bien, l'internet ressemble beaucoup à un centre commercial, et votre boutique en ligne est votre vitrine.



Boutiques, Douala Grand Mall

Une belle vitrine attire les passants. En revanche, une vitrine peu attrayante dont la peinture s'écaille signifie que les visiteurs du centre commercial d'Internet continueront à marcher. Aujourd'hui, nous allons apprendre comment mettre en place et faire fonctionner votre boutique en ligne sur bridgeafrica.com.

Il existe plusieurs places de marché en ligne dans le monde qui peuvent héberger votre boutique en ligne. A noter qu'une place de marché en ligne est un endroit où de différents fournisseurs (business) peuvent vendre leurs produits. Imaginez un centre commercial rempli de nombreux différents stands, chacun géré par un individu. Cela permet de rechercher votre produit à une plus grande échelle.

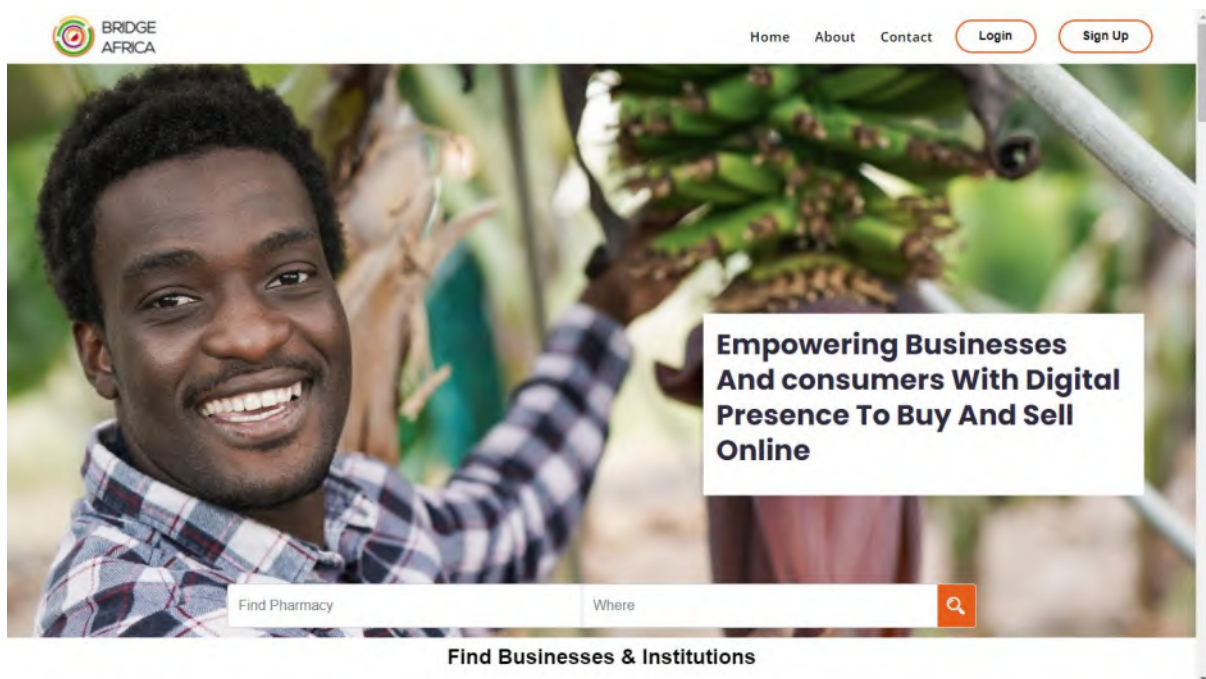
Au Cameroun, on peut citer bridgeafrica.com lorsqu'on parle des places de marché en ligne. Cette plateforme vous permet d'avoir votre propre espace, votre propre boutique en ligne.

Bridgeafrica.com vous donne la possibilité de créer votre propre site web commercial, d'avoir votre propre boutique en ligne, portant le nom de votre entreprise. Excitant, n'est-ce pas ?

Créer un site web sur bridgeafrica.com est simple et rapide. Pour ce faire, vous devez d'abord vous inscrire sur la plateforme. L'enregistrement vous permettra de profiter de toutes les fonctionnalités de bridgeafrica.com, telles que la création de votre site web, la vente de vos produits en ligne via sa place de marché, l'engagement avec les clients, et même le réseautage avec d'autres entreprises.

Pour vous inscrire:

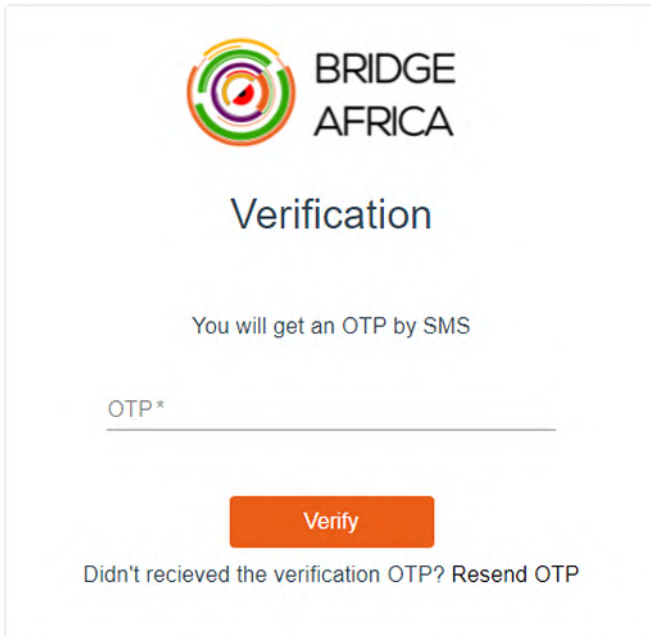
- Aller sur www.bridgeafrica.com.




- Cliquez sur **Sign Up**. Il vous sera demandé de saisir votre nom, votre adresse électronique, votre numéro de téléphone et un mot de passe. Le champ de l'adresse électronique n'est pas obligatoire.

The image shows the sign-up form on the Bridge Africa website. The form is titled 'Sign Up On Bridge Africa'. At the top of the form are two buttons: 'SIGN UP WITH FACEBOOK' and 'SIGN UP WITH GOOGLE'. Below these buttons is the text '- OR -'. The form contains several input fields: 'First Name', 'Last Name', 'Email', 'Phone', 'Password', and 'Confirm Password'. Each input field has a small icon to its right. At the bottom of the form are two buttons: 'SIGN UP' and 'LOGIN'.

- Lors de l'inscription, un code de vérification sera envoyé à votre numéro de téléphone, que vous devrez saisir dans le champ suivant pour confirmer votre inscription, comme indiqué ici.



 BRIDGE
AFRICA

Verification

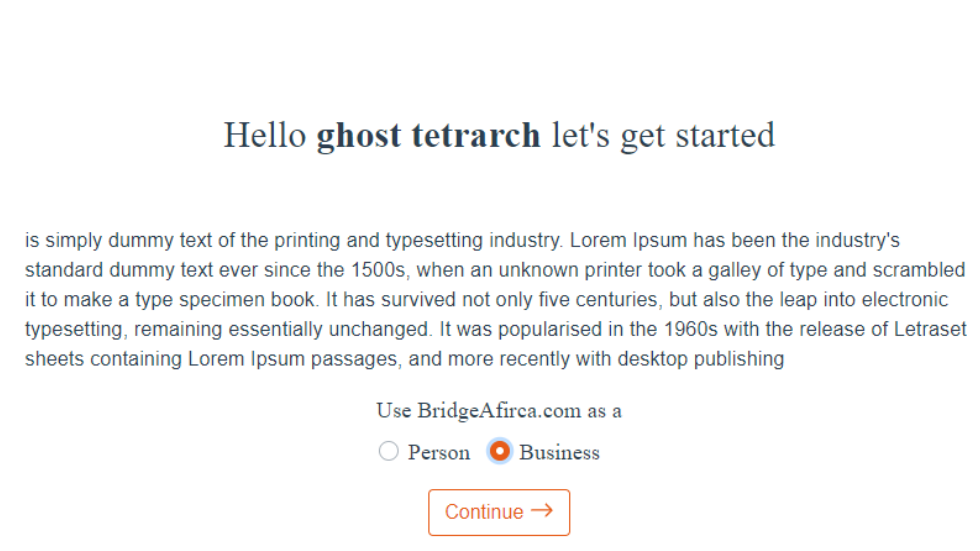
You will get an OTP by SMS

OTP*

[Verify](#)

[Didn't received the verification OTP? Resend OTP](#)

- Une fois votre inscription confirmée, vous serez redirigé vers une page de message de bienvenue, où vous pourrez choisir d'utiliser bridgeafrica.com en tant que personne (un acheteur normal) ou en tant qu'entreprise (un vendeur). Puisque vous êtes des propriétaires d'entreprise, vous choisirez la deuxième option (Entreprise), et cliquerez sur "Continuer".



Hello **ghost tetrarch** let's get started

is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book. It has survived not only five centuries, but also the leap into electronic typesetting, remaining essentially unchanged. It was popularised in the 1960s with the release of Letraset sheets containing Lorem Ipsum passages, and more recently with desktop publishing

Use BridgeAfrica.com as a

Person Business

[Continue →](#)

- En cliquant sur "Continuer", vous passerez par une série d'étapes visant à vous faire compléter votre profil. Ces étapes sont les suivantes :

- 1- **Compléter le profil**, où vous pouvez ajouter votre photo de profil, votre date de naissance, votre sexe, votre localisation entre autres. Lorsque toutes les informations sont remplies, cliquez sur Suivant pour passer à l'étape 2.

1 Complete Profile 2 Business Identity 3 Follow Businesses 4 Follow People 5 Tutorial

DOB :
dd/mm/yyyy

Gender:
[Dropdown]

Country :
Select Country

Region :
Select Region

City :
city

Neighbor :
Neighbor

- 2- **Identité d'Entreprise**, à partir de laquelle vous pouvez créer votre site Web. Ici, vous devrez ajouter des éléments de votre site Web comme le logo, lui donner un nom, choisir une catégorie dans laquelle il s'inscrit (comme l'artisanat ou l'agriculture). Une fois terminé, cliquez sur Suivant.

1 Complete Profile 2 Business Identity 3 Follow Businesses 4 Follow People 5 Tutorial

BUSINESS LOGO

Business Name
[Text Field]

About
Brief description about your Business

Category
Search or add a tag

Sub Category
Search or add a tag

Filters
[Text Field]

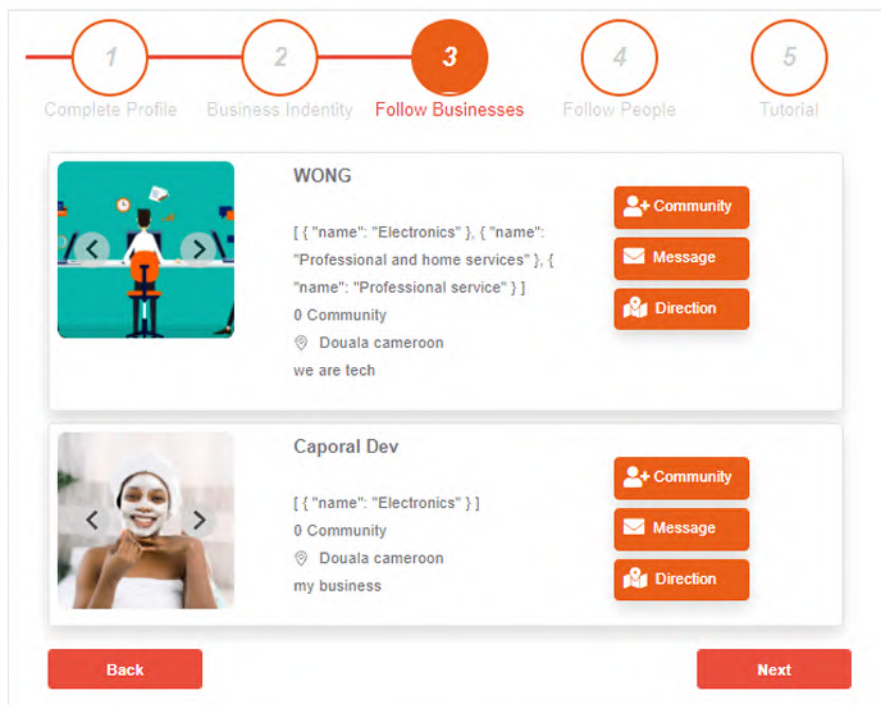
Country :
Search

Region :
Search

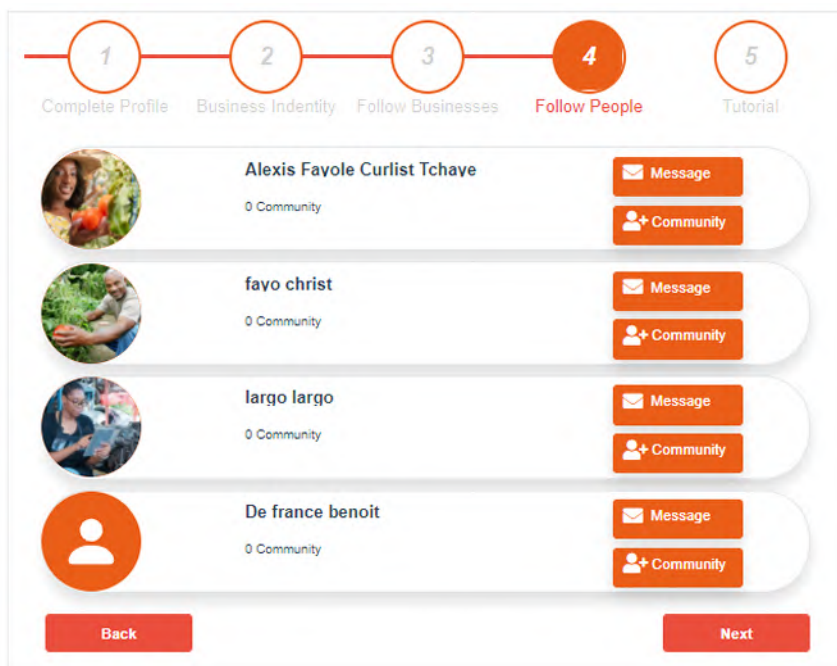
Division :
Search

Municipality :
Search

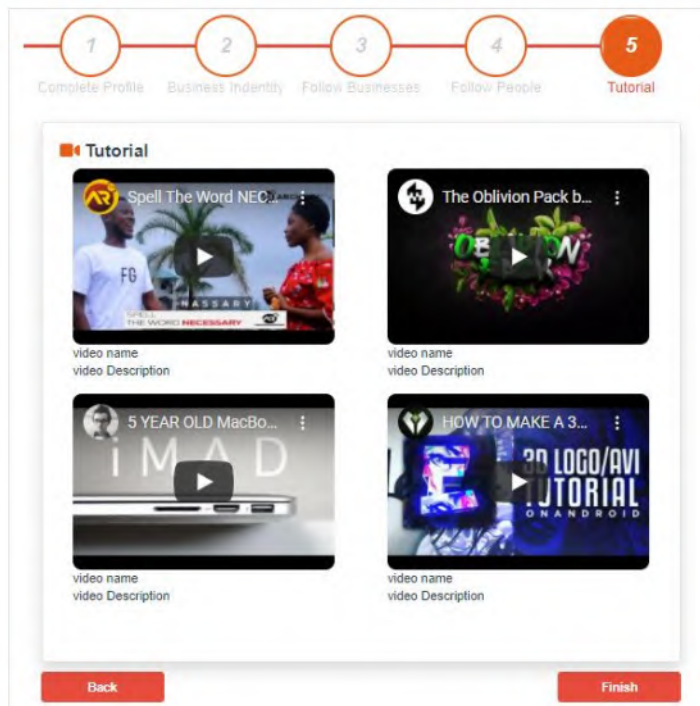
- 3- **Suivre des business**, vous pouvez sélectionner ici des entreprises à suivre, afin de recevoir des mises à jour lorsqu'elles publient du nouveau contenu.



- 4- **Suivre des personnes**, vous pouvez suivre des personnes (clients potentiels).

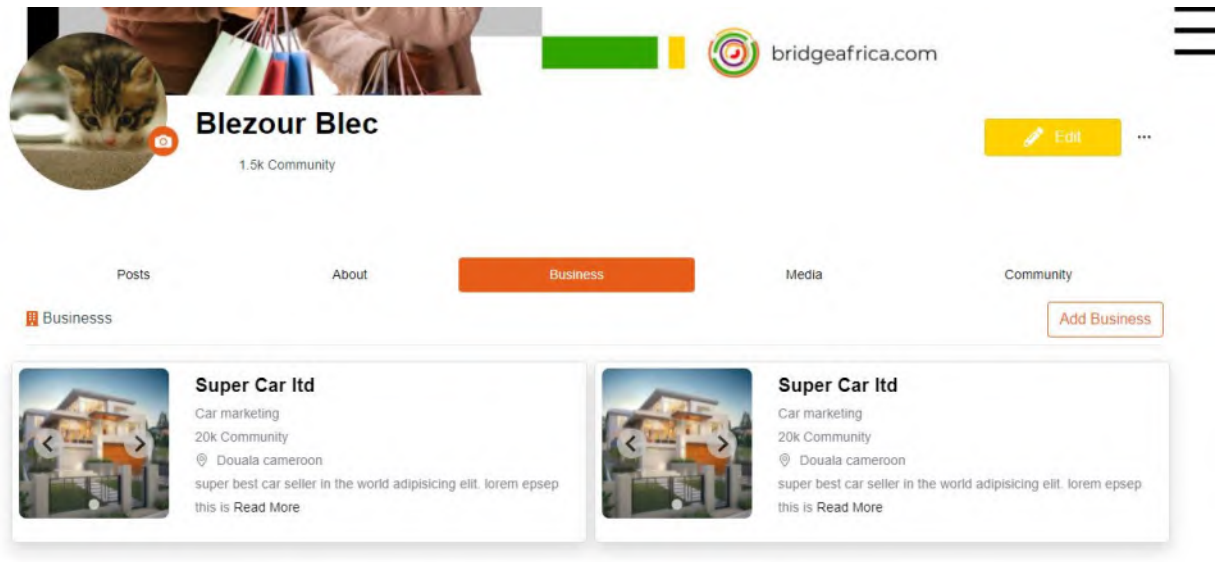


- 5- **Tutorial**, ici vous pouvez regarder des tutoriels vidéo pour mieux comprendre comment utiliser les différentes fonctionnalités de bridgeafrica.com. Une fois que vous avez terminé, cliquez sur Terminer, et votre site web aura été créé.

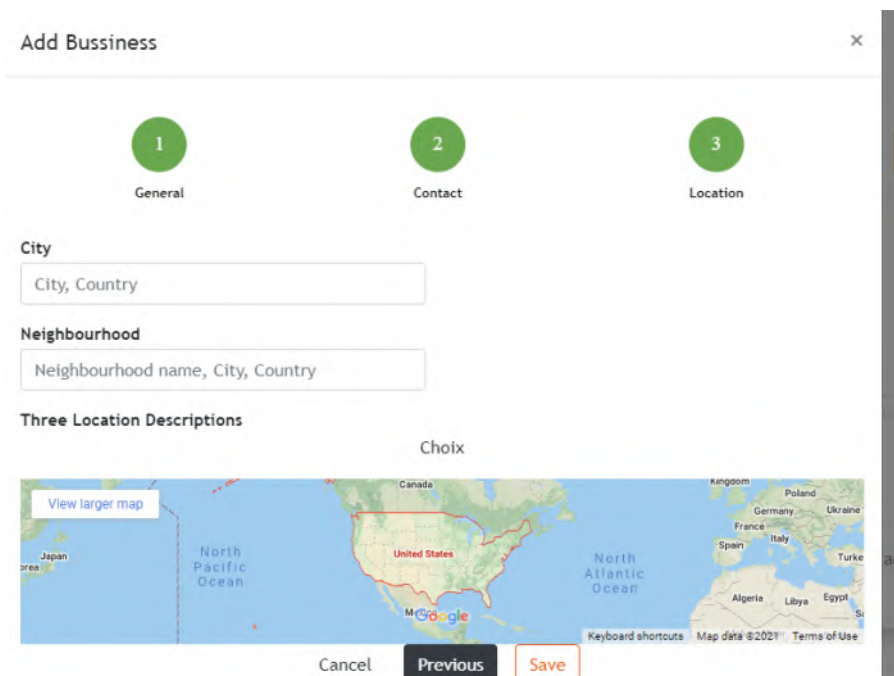


Comme vous pouvez le voir, créer un site web sur bridgeafrica.com est très facile. Vous devez également noter que si vous êtes un utilisateur existant, (c'est-à-dire que vous avez déjà un compte sur bridgeafrica.com), vous pouvez également créer votre site web à partir de votre page de profil. Pour ce faire:

- Connectez-vous à votre page de profil et cliquez sur l'onglet "**Business**", comme indiqué ci-dessous.



- Ensuite, cliquez sur le bouton **Ajouter un business**. Cela ouvrira une fenêtre pop-up à partir de laquelle vous pourrez créer votre site web en suivant simplement les différentes étapes.



Voilà, c'est fait. Avec votre nouveau site web, vous pouvez maintenant partager des photos de vos produits, vendre sur la place de marché de bridgeafrica.com et recevoir des paiements directement sur votre compte mobile money.

MODULE 14 : VENDRE SUR LA PLATEFORME BRIDGE AFRICA

Le grand objectif de toute entreprise est de gagner plus d'argent. Vous pouvez gagner plus d'argent en tant qu'entreprise en vendant sur bridgeafrica.com. Encore plus intéressant est le fait que bridgeafrica.com connecte les entreprises aux consommateurs, à la fois localement et internationalement, donnant ainsi plus d'ouvertures commerciales aux propriétaires d'entreprises que vous êtes.

Avant de vendre sur bridgeafrica.com, vous devez comprendre qu'il existe deux types de comptes : les comptes normaux et les comptes avancés.

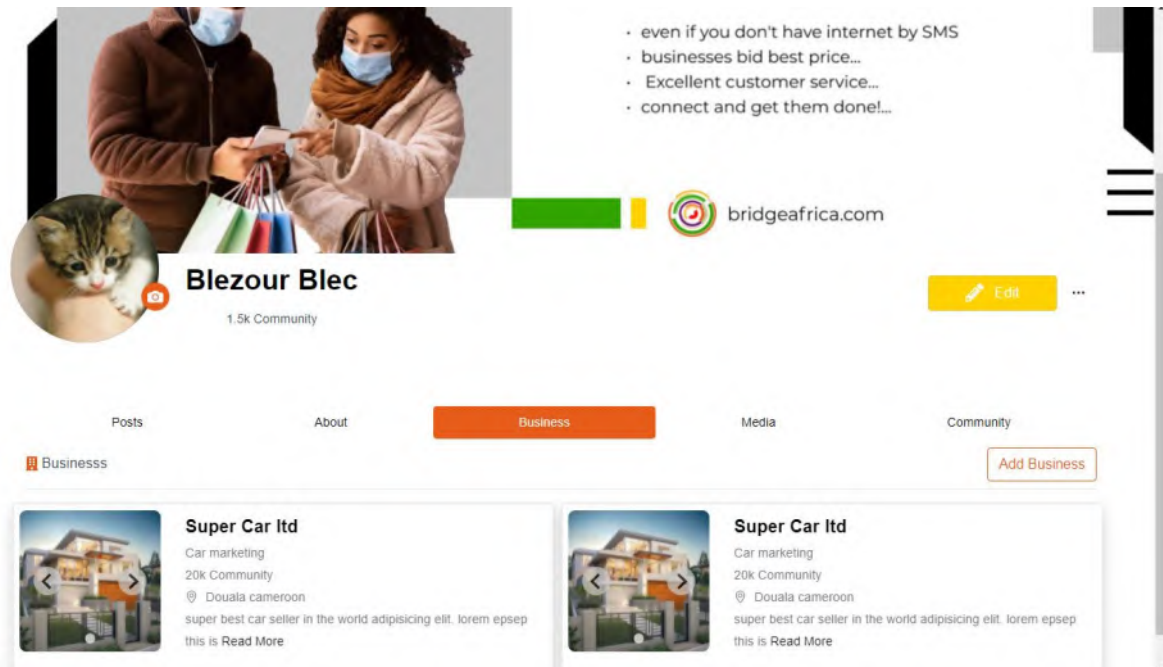
Les comptes normaux vous permettent de créer un site Web commercial, d'exposer vos produits sur notre marché. Vous pouvez également communiquer avec vos clients par le biais de la messagerie, et vous suivre mutuellement.

Quant aux comptes avancés, ils offrent toutes les fonctionnalités d'un compte normal, avec des avantages supplémentaires. Tout d'abord, il donne la possibilité à un client d'acheter et de payer directement à partir du site Web de votre entreprise via l'argent mobile. Deuxièmement, les utilisateurs des comptes avancés seront aidés à déterminer le coût de l'expédition des produits dans les différentes régions du pays et à l'étranger. Troisièmement, les utilisateurs avancés reçoivent un badge de vérification, ce qui renforce la crédibilité de l'entreprise.

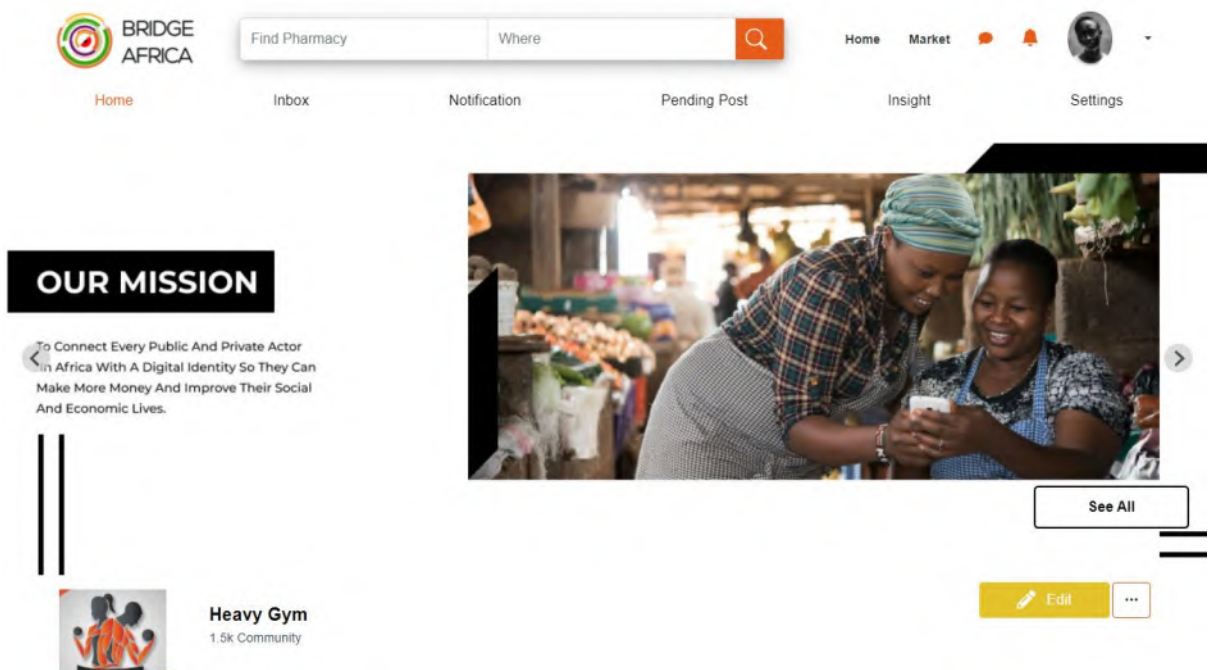
Comme vous pouvez le voir ci-dessus, la différence la plus importante entre les comptes normaux et les comptes avancés réside dans le fait que les comptes normaux ne peuvent afficher leurs produits que sur leurs sites Web, et une personne qui souhaite acheter devra contacter l'interlocuteur par téléphone pour discuter du processus. Avec les comptes avancés, un client n'a pas besoin d'appeler l'acheteur pour commander un produit. Il lui suffit de se rendre sur le site web de l'entreprise, de commander et de payer directement depuis le site web via l'argent mobile.

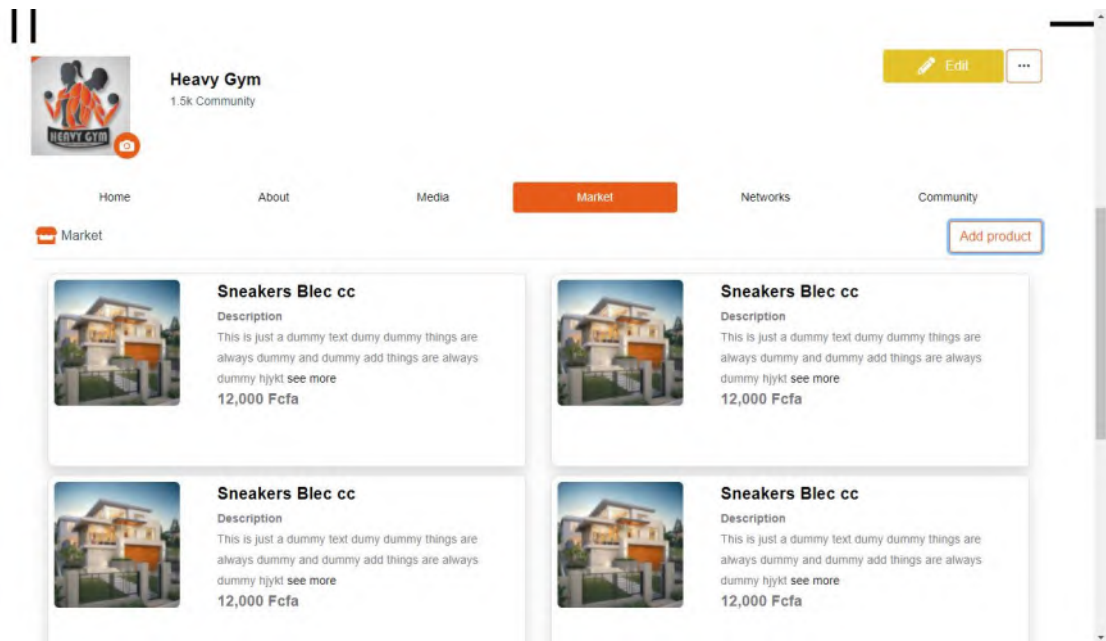
Ceci étant dit, voyons maintenant les étapes de la vente sur bridgeafrica.com.

- Après avoir créé votre site web, tout ce que vous avez à faire pour vendre sur bridgeafrica.com est de télécharger des photos de vos produits ou services dans la section **Marché** de votre site web.
- Pour ce faire, rendez-vous sur www.bridgeafrica.com et connectez-vous à votre profil.

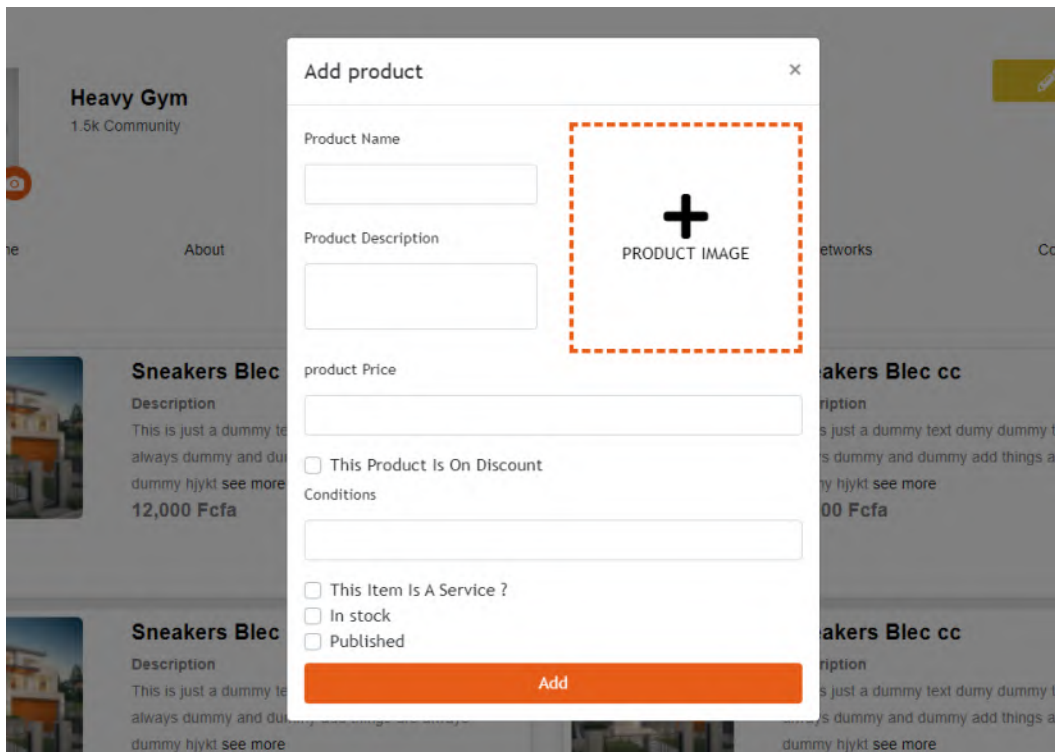


- Depuis votre page de profil, naviguez jusqu'à l'onglet **Business** pour voir la liste de toutes les entreprises que vous avez ajoutées sur bridgeafrica.com comme indiqué ci-dessus. Cliquez sur l'entreprise pour laquelle vous souhaitez ajouter un produit ou un service. Cela ouvrira le site Web de votre entreprise Bridge Africa.





- À partir de votre page d'entreprise, allez dans **Marché**, puis cliquez sur **Ajouter des produits**. Une fenêtre contextuelle s'ouvre alors, dans laquelle vous pouvez saisir les informations nécessaires, telles que le nom du produit, sa description, son prix, sa photo, etc. Assurez-vous de cocher les options **Publié** et **En stock** au bas de la page, puis cliquez sur **Enregistrer**. Le bouton **En stock** permet aux acheteurs de savoir que le produit est actuellement disponible, tandis que le bouton **Publié** rendra votre produit visible sur la page de recherche.



- Une fois que vous avez ajouté un produit sur votre marché, les clients peuvent désormais trouver vos produits, vous contacter ou acheter directement sur votre site Web.
- Si vous souhaitez modifier vos produits, à partir de votre marché, cliquez simplement sur le bouton de modification du produit que vous souhaitez modifier. Effectuez les corrections nécessaires, et sauvegardez.

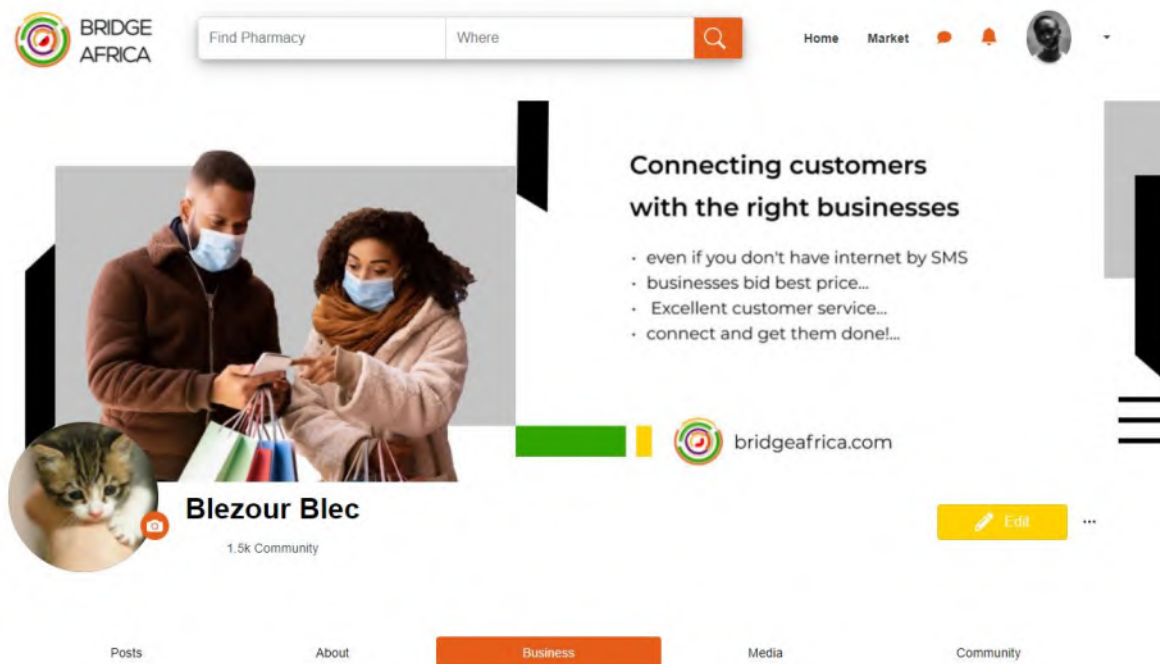
Voilà, c'est fait. Le processus de vente sur bridgeafrica.com est assez simple. Alors, qu'attendez-vous ? Commencez votre voyage de commerce électronique aujourd'hui, et soyez témoin de la magie du commerce électronique.

MODULE 15 : UTILISER BRIDGEAFRICA.COM COMME CLIENT

Que vous soyez une entreprise ou un client, bridgeafrica.com est là pour vous. Même en tant qu'entreprise, vous devrez parfois acheter quelque chose, comme des matières premières pour vos produits, ou simplement quelque chose pour vous-même. Bridgeafrica.com permet aux clients d'acheter directement auprès de différents fournisseurs à travers le monde, de réseauter avec des groupes clés de personnes et d'entreprises, de suivre les entreprises avec les meilleures offres et de comparer les prix des produits pour avoir les meilleurs produits aux meilleurs prix.

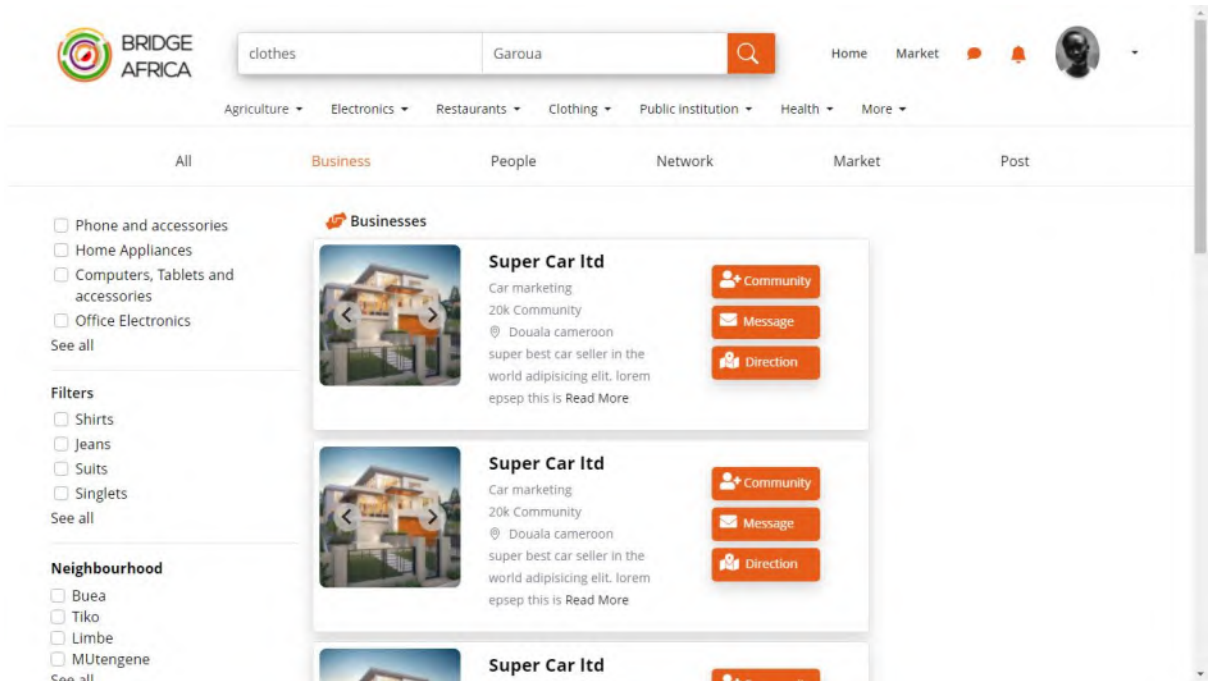
Pour profiter de toutes ces fonctionnalités, vous devez être enregistré sur la plateforme. Dans un module précédent (Comment créer un site Web sur bridgeafrica.com), nous vous avons montré comment vous inscrire sur bridgeafrica.com. Alors n'hésitez pas à consulter ce module si vous avez des questions sur comment vous inscrire sur bridgeafrica.com.

- Pour rechercher sur bridgeafrica.com, connectez-vous à votre page de profil, et à partir de la barre de navigation, utilisez notre outil de recherche pour rechercher ce que vous voulez.



- Vous pouvez rechercher des entreprises, des personnes, des réseaux, des produits et des publications. Vous pouvez également utiliser nos filtres pour affiner vos résultats de recherche, en fonction de ce que vous recherchez. Par exemple, si vous recherchez

des entreprises vendant des vêtements, dans la barre de recherche, vous entrez un mot-clé tel que « vêtements », entrez un emplacement et choisissez la catégorie Entreprise. Une liste d'entreprises correspondant à votre recherche vous sera présentée. Vous pouvez maintenant visiter leurs sites Web ou les contacter.



- Si vous souhaitez acheter un produit, saisissez votre mot-clé, par exemple « chemise », et choisissez la catégorie Marché.
- Vous pouvez parcourir le Marché pour ce dont vous avez besoin. Sélectionnez le produit qui vous intéresse, puis cliquez sur Acheter pour passer votre commande.
- Vous pouvez payer via Orange Money ou MTN Mobile money.
- Cependant, notez que vous ne pouvez acheter directement qu'auprès des entreprises qui ont des comptes avancés. Si l'entreprise auprès de laquelle vous essayez d'acheter est sur un compte normal, vous aurez la possibilité d'envoyer un message au vendeur pour passer votre commande.
- Dans ce cas, rassurez-vous d'indiquer qui vous êtes et où vous souhaitez que votre produit soit livré.
- Le vendeur sera informé de votre commande, et vous contactera pour finaliser l'achat.
- N'oubliez pas que vous pouvez également utiliser bridgeafrica.com pour rechercher des produits, des personnes, des entreprises ; comparer les prix pour obtenir le meilleur produit au moindre prix ; ainsi que communiquer directement avec les vendeurs par message.