**BITOMOAdalbert Olivier**

Bp 185, casier 392

YAOUNDÉ

Cameroun

Tel: +**237 74282065**

**PROJET : Négoce de vente de matériaux de construction et fourniture**

**BTP Import-export.**

### Présentation du Business Plan pour entreprise Import/Export de matériaux de construction

**Description du projet**

Négoce de matériaux de construction et fourniture pour le bâtiment.   
La société commercialise des matériaux de gros œuvre, matériaux de second œuvre et des produits pour l'aménagement de la maison (couverture, bois-panneaux, menuiseries, parquets, carrelage-sanitaire, outillage en libre-service).  
  
Le magasin et les hangars sont situés sur une artère principale menant en Centre-ville. Il dispose d'un parking pour véhicules légers et utilitaires, mais également facilement accessible aux camions de livraison.   
  
L'enseigne dispose d'une très bonne notoriété au niveau local, acquise auprès des professionnels comme des particuliers.

Les entreprises du négoce des matériaux de construction :

Des acteurs incontournables de la filière bâtiment : les entreprises du négoce de matériaux de construction jouant un rôle d’intermédiaire entre les Industriels du bâtiment et les Utilisateurs deProduits de Construction. Elles sontprésentes sur l’ensemble du territoire national et s’adressent à une clientèle composée en majorité de Professionnels.

Leurs équipes jouent un rôle essentiel en matière de Conseil Technique auprès des Artisans du bâtiment et du grand public.

La disponibilité, la fiabilité du conseil technique, le respect de l’environnement et la sécurité des personnes et des biens se situent donc au cœur des préoccupations des Professionnels du négoce de matériaux de construction.

Il en existe plus de 5 000 points de vente au Cameroun, comprenant différents types d’espaces commerciaux :surfaces de vente en libre-service, salles d’exposition, parcs de matériel,…

**PORTEUR DU PROJET**

**BITOMO ADALBERT OLIVIER**

Bp 185 casier 392

Yaoundé

Cameroun

Dirigeant, Co-Gérant

**Missions dans l'entreprise**

Commercialisation des produits et services proposés, Gestion d'équipe, Développement et Co-conception des services et des activités

**Parcours professionnel**

Depuis 10 ans, postes commerciaux auprès de fabricants et industriels du Bâtiment.

Chargé d'affaires, responsable de secteur, chef des ventes, prescripteur, responsable développement.

Deux années dans la vente de matériaux de construction.

**Vendeur comptoir**

Prise en charge du Client au comptoir, accueil, identification des besoins, analyse de la demande et Conseil technique, encaissements et édition de documents commerciaux, supports à la transaction commerciale, suivi des commandes.

**Vendeur (se) salle d’exposition**

Prise en charge de la Clientèle, accueil, identification des besoins, analyse de la demande et

Conseil technique, encaissements et édition de documents commerciaux/supports à la transactioncommerciale, mise en valeur et animation de la salle d’exposition du négoce.

**Vendeur (se) libre-service**

Prise en charge de la Clientèle, accueil, identification des besoins, analyse de la demande et Conseil technique, encaissements et édition de documents commerciaux/supports à la transaction commerciale, organisation et animation de l’espace de vente.

**Attaché(e) Technico-commerciale**

Vente de produits et services : Prospection, développement du Portefeuille de clients.

Prise en charge d’un portefeuille/Clients sur un secteur, analyse de l’activité de ses Clients,

Évolution de ses activités et de son secteur, Entretien de la relation commerciale : visites organisées, Conseil Clients et Prescripteurs sur une ou plusieurs gammes de produits, sur un plan technique et commercial, Évaluation du potentiel d’achat Clients et Prospects, identification des produits et services associés susceptibles de répondre au mieux aux besoins, mise en relation/fournisseurs, Offres de prix et négociation,Vente, Recouvrement des créances.

**Commercial(e) sédentaire**

Vente de produits et Prospection, Développement du Portefeuille clients de l’agence, Collaboration avec un attaché technico-commercial,Offres commerciales et Conseil technique, Service/Fournisseur.

**Magasinier(ère) en négoce**Matériaux de construction

Négoce de matériaux de construction, manutention des produits, Suivi des stocks de l’agence, accueil/client, Respect des règles d’hygiène et de sécurité et procédures liées au Secteur du négoce des matériaux de construction.

Préparation de commandes :

> Réception et contrôle des marchandises

> Rangement et nettoyage des aires de stockage

> Gestion des stocks

> Réalisation des inventaires

> Préparation et exécution des commandes clients

> Accueil et conseil client

> Chargement et déchargement des véhicules de livraison

> Contrôle du bon fonctionnement des engins utilisés

> Information et communication au sein de l’équipe de l’agence et avec les clients

> Renseignement et émargement des documents de logistique (bons de réception,…)

CONTEXTE ET JUSTIFICATION

La problématique des matériaux de construction est une vraiepréoccupationpour l’ensemble du Cameroun d’autant plus que les estimations en termes de déficit de matériaux se dénombrent à 90 000 unités par an.

La crise économique n’a guère donné la possibilité aux populations et entreprise de pouvoir construire des surfaces habitables et sécurisées.

La conséquence : une augmentation des besoins duchef d’entreprise en quête de matériaux de construction.

1. **Le sous–emploi**

C’est une réalité sociale évidente actuellement dans notre pays, en ce sens qu’elle milite contre le développement intégral d’un pays, en ce sens qu’un pays se voulant sérieux et ambitieux ne peut prétendre se développer en maintenant le taux de chômage de sa population à un niveau très élevé.

1. **Nouvelle politique d’urbanisation au Cameroun et à Yaoundé**

Cette nouvelle vision du paysage urbain du Cameroun et de Yaoundé, bien que positive aabouti au réaménagement de la ville et à la réhabilitation de certains quartiers : destruction massive des maisons d’habitation et évacuation des populations.

### CIMKO

### L'équipe

Des ingénieurs qualifiés. ***actions correctives adaptées***

**Investissement nécessaire**

L'investissement de départ pour cette activité est de : 600.000 euros.  
**Apport personnel : 50.000euros.**



Stade de développement: Seuil de rentabilité.

### Les points clefs de l'investissement

Gagnant/Gagnant entre Investisseur et Propriétaire

# Compte de résultat

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| En € | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Produits d'exploitation** |  |  |  |
| Chiffre d'affaires de l'entreprise | 900 000 | 975 000 | 1 053 000 |
| Chiffre d'affaires net | 900 000 | 975 000 | 1 053 000 |
| Subventions d'exploitation | 0 | 0 | 0 |
| Autres produits | 0 | 0 | 0 |
| **Total des produits d'exploitation** | **900 000** | **975 000** | **1 053 000** |
| **Charges d'exploitation** |  |  |  |
| Achats de marchandises | 652 000 | 626 000 | 648 000 |
| Variation de stocks | -52 000 | -2 000 | 0 |
| Charges de sous traitante | 0 | 0 | 0 |
| Autres achats et charges externes | 57 900 | 56 700 | 67 500 |
| Impôts, taxes et versements assimilés | 0 | 19 900 | 22 300 |
| Salaires et traitements | 110 400 | 114 400 | 116 400 |
| Charges sociales | 50 880 | 52 880 | 53 880 |
| Dotations aux amortissements | 2 000 | 0 | 0 |
| Dotations aux dépréciations et provisions | 0 | 0 | 0 |
| Autres charges | 0 | 0 | 0 |
| **Total des charges d'exploitation** | **821 180** | **867 880** | **908 080** |
| Résultat d'exploitation | 78 820 | 107 120 | 144 920 |
| Produits financiers | 0 | 0 | 0 |
| Charges financières | 4 000 | 4 000 | 4 000 |
| Résultat financier | -4 000 | -4 000 | -4 000 |
| Résultat courant avantimpôts | 74 820 | 103 120 | 140 920 |
| Produits exceptionnels | 0 | 0 | 0 |
| Charges exceptionnelles | 0 | 0 | 0 |
| Résultat exceptionnel | 0 | 0 | 0 |
| Impôts sur les bénéfices | 0 | 23 809 | 67 058 |
|  |  |  |  |
| **Total des produits** | **900 000** | **975 000** | **1 053 000** |
| **Total des charges** | **825 180** | **895 689** | **979 138** |
| **Bénéfice ou perte** | **74 820** | **79 311** | **73 863** |
|  |  |  |  |

