Les clients sont prêts à payer et des prix de la concurrence.

2.3 **Politique de service à la clientèle**

* Kitokos Bois a lancé un service en ligne et par téléphone de 5h00’ à 23h00, des experts répondent aux questions des clients sur la livraison et la disposition des produits. A la longue, le service pourrait être 24h sur 24 ;
* Les retards de livraison sont couverts par une garantie de remboursement de 10% avec la possibilité d’annuler les commandes sans fais.

**2. 4 Clients visés**

* Tous les fabricants des meubles, des portes et fenêtres de Kinshasa, de l’Afrique du sud et du Burundi.
* A la longue, les utilisateurs des meubles, portes et fenêtres de Kinshasa , du Burundi et de l’Afrique du sud .

# **Plan d’opération**

1. **Emplacement de l’entreprise**

* Kitokos Bois est installé à limeté sur avenue poids lourds N°x ;
* Existence d’un grand entrepôt de 5 bureaux, d’un atelier pour faire le travail.
* Le travail commence de 7h30’ pour et se termine 16h00’
* Pour le service en ligne et par téléphone 2 travailleurs sont disponibles de 5h00’ à 23h00’ ;
* L’entreprise est locataire ;
* Le Bois de menuiserie acheté aux entreprises forestières est gardé dans l’entrepôt et ensuite vendu aux clients ;
* Existence d’un atelier pour travailler les bois en cas de bois

1. **Equipement**

* Machinerie pour la finition du bois raffineur
* Raffineur
* Machine à raser
* Rabot électronique

1. **Besoin en matière technologie et d’investissement**

* Le bois de menuiserie fourni par les différentes entreprises forestières est le produit de base de ‘’Kitokos Bois’’ ;
* Ce produit peut ou ne pas être travailler pour passer à la vente ;
* La vente se faite de la mémoire suivante :
* En RDC, plus précisément à Kinshasa
* En dehors du pays : au Burundi et en Afrique centrale ;
* Des nouvelles machines seront achetées pour la fabrication des meubles, des portes et fenêtres ;
* Les données relatives aux clients, aux fournisseurs seront collectées, sauvegardées, traitées et diffusées. Les clients seront ciblés, l’évolutions des commandes commences. Ainsi on pourrait rectifier les tirs rapidement en cas de besoin ;
* Les données intégrées permettront de suivre les livraisons des produits, les clients, les fournisseurs, la vente, les stocks d’une manière automatique.

# Employés

1. **Descriptions de l’équipe de direction**

* Kitoko Mwanda-Diunga Alphonse
* Président (propriétaire à 80%) ;
* 56 ans. Plus de 30 ans d’expérience à la régie des voies fluviales (concepteur informatique, financier, planificateur), 14 ans comment entrepreneur indépendant ;
* Responsabilité : Marketeur, planification des activités et opérations financière
* Kazadi Mitenga Willy
* Propriétaire à 20% ;
* 43 ans, 10 ans d’expérience dans la gestion d’une entreprise de vente des produits ;
* Licencié en Informatique de gestion ;
* Responsabilité : achat, facturation des ventes (comptant/commande), gestion des travailleurs

1. **Autres employés**

|  |  |
| --- | --- |
| **NOMBRES** | **RESPONSABILITES** |
| **1** | **Financier** |
| **1** | **Comptable** |
| **2** | **Chargé de l’entrepôt** |
| **2** | **Chargé de la vente** |
| **3** | **Chauffeur** |
| **2** | **Chargé de la technique** |
| **3** | **Surveillant** |
| **1** | **Caissier** |

# Plan d’action

1. **Objectif du projet**

* Relever le niveau de vente de bois d’exploitations ;
* Fabriquer les meubles à vendre.

1. **Ressources nécessaire**

* Le cout total du projet est de : 520.000 $
* Achat terrain et construction : 150.00$
* Achat d’équipement : 60.000$
* Formation : 10.000$
* Intégration de la technologie, marketing, participation à des faire commerciales : 100.000$
* Achat bois de menuiserie : 200.000$
* Total du prêt
* 150.000$ pour l’achat terrain et construction
* 60.000$ pour l’achat d’équipement .