

PROFESSIONAL PERFORMANCE MARKETING INTERNATIONAL

*The key of your success*



- ✓ *Effectivity*
- ✓ *Efficiency*
- ✓ *Innovativity*
- ✓ *Sustainability*

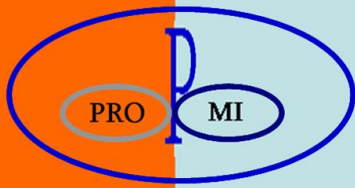
*We help you to  
increase your  
business*

**Marketing – Distribution – Sales – Communication**

- ✓ Consultancy & Strategy
- ✓ Formations & Coaching
- ✓ Solution Marketing Digital & Technology



Felix C. Poudeu



THE WAY WE THING IS CHANGING



Our valeurs

- Effectivity
- Efficiency
- Innovation
- Sustainability

Improve your Marketing and Business Development Capability

## PROFESSIONAL PERFORMANCE MARKETING INTERNATIONAL



Felix C. Poudeu  
CEO / DG

### Expertise

- ✓ Marketing Digital
- ✓ Brand Marketing
- ✓ Marketing Project Management (MPM)
- ✓ Enterprise Marketing Management (EMM)

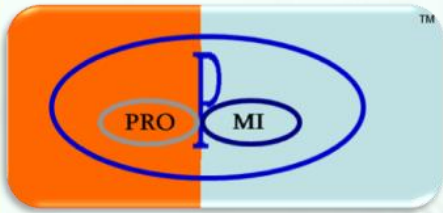
### Services

- ✓ Consultancy & Strategy
- ✓ Formations & Coaching
- ✓ Solutions Marketing Digital & Technology



Propulsez votre entreprise en faisant votre propre marketing



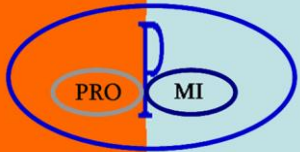


# PROP MI CONSULTING

STRATEGY & CONSULTING • FORMATION & COACHING •  
MARKETING DIGITAL & TECHNOLOGY

***GIVE YOUR COMPANY A COMPETITIVE EDGE***





# About Me

## CONSULTANT- ENTERPRISE MARKETING MANAGEMENT (EMM) & MARKETING PROJECT MANAGEMENT



**Felix C. Poudeu**  
**CEO /DG**

- Marketing, Sales & Business Development
- EMM – Enterprise Marketing Management
- ERP – Enterprise Resource Planning
- **CRM = Customer Relationship Management**
- Web- & E-Commerce Marketing
- IT & Marketing Project Management

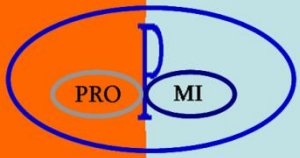
### Qualification:

- Studied : Business Administration at University, Germany
- Graduated: Dipl.-Kfm. (Uni.)/Master Degree
- Focus :
  - Marketing Management ,
  - Production Management and
  - Logistics Management
- Experienced in Marketing & Business Development / CRM/ ERP/ SCM, as well as Web site & E-Commerce Solution (EMM)

Works experiences: Wundermann Germany, IBM UK, Microsoft UK, Vmware IR, Adorsys , Accenture, Dexion, ... Services Sources UK, Rainmaker UK, ... For more question contact me per E-Mail: [propmi.consulting@gmail.com](mailto:propmi.consulting@gmail.com) or Whatsapp – See below.

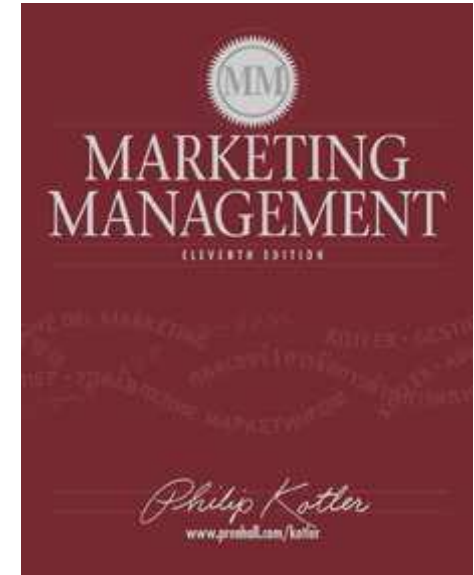






# Concevoir et gérer des réseaux de valeur et des canaux de commercialisation Par Philip Kotler S. 515-547

Félix C. Poudeu



[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





**Établissez des canaux pour différents marchés cibles  
et visez l'efficacité, le contrôle et l'adaptabilité.**

**P. Kotler sur le Marketing**

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

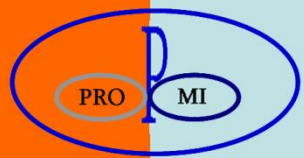


[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Objectifs

- Dans ce chapitre, nous nous concentrons sur les questions de canal suivantes du point de vue des fabricants :
  - Qu'est-ce que le réseau de valeur et le système de canaux marketing ?
  - Quel travail est effectué par les canaux marketing ?
  - À quelles décisions les entreprises sont-elles confrontées dans la conception, la gestion, l'évaluation et la modification de leurs canaux ?
  - Quelles tendances ont lieu dans la dynamique des canaux ?
  - Comment gérer les conflits de canaux ?

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

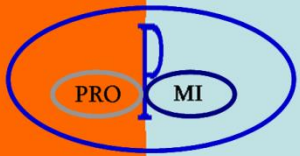


[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Qu'est-ce qu'un réseau de valeur et un système de canaux marketing ?

- Réseau de valeur.
- Canal de commercialisation.

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



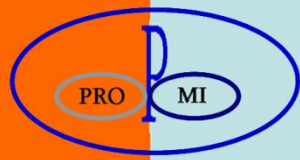
Propmi Strategy & Consulting



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)







# La page d'accueil d'Oracle

**Make Microsoft Email Unbreakable**

**Products**

- [Database](#)
- [Application Server](#)
- [Development Tools](#)
- [E-Business Suite](#)
- [Small Business Suite](#)
- [Online Services](#)

**News**

- [Customers](#)
- [E-Business Network](#)
- [Events](#)
- [Home Page Index](#)
- [Press Room](#)
- [Publications](#)

**Customer Services**

- [Consulting](#)

**Customer Success: Burlington to lower employee costs by 25%**  
Adding human resources and procurement multiplies benefits of Oracle Financials.

- Retail industry leaders increase revenue, lower cost with Oracle.
- POSCO reduces budgeting time by 80 days, undergoes radical transformation with Oracle E-Bus
- Hudson's Bay Co. set to save millions. E-Business Suite supplies retooling for 100% ROI in two

**Database: 25 years of trust**  
Security-minded from day one--and the evaluations prove it.

- Oracle9i Database sets new TPC-H record for affordability and performance.
- Independent study finds DBAs work 56% faster with Oracle9i Database.
- Secure your data with the Unbreakable Oracle9i Database.

**Application Server: JDeveloper, "Java Coding Done Right"**  
Oracle9i JDeveloper is responsive, complete, integrated.

- Oracle #1, IBM #2, BEA #3 in application server market. Read the Hurwitz report.
- 2001--An Oracle9i Application Server odyssey--Delivering breakthrough Java innovations.
- Oracle beats IBM in Java development. You can build J2EE applications faster with Oracle9i JDev

**E-Business Suite: Sign on for simplicity**  
Oracle announces flexible pricing for entire E-Business Suite.

- Make fact-based decisions with Daily Business Close--Current information to drive business char

www.bookfiesta4u.com



+237 6 73 39 82 52 / +237 6 58 51 90 86



+237 6 73 39 82 52 / +237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

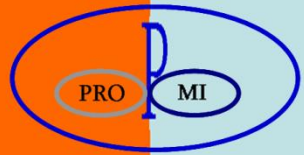


Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





## Qu'est-ce qu'un réseau de valeur et un système de canaux marketing ?

- **« Go-to-market » ou canaux hybrides**
  - La force de vente d'IBM vend aux grands comptes, le télémarketing sortant vend aux comptes de taille moyenne, le publipostage vend aux petits comptes, les détaillants vendent à des comptes encore plus petits et Internet vend des articles spécialisés.
  - Charles Schwab permet à ses clients d'effectuer des transactions dans des succursales, par téléphone ou via les marchés Internet
  - Staples par le biais de la vente au détail traditionnelle, d'un site Internet à réponse directe, de centres commerciaux virtuels et de 30 000 sites affiliés liés

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

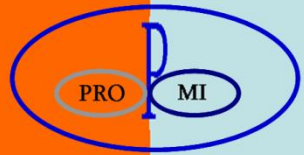


Propmi Strategy & Consulting



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Qu'est-ce qu'un réseau de valeur et un système de canaux marketing ?

- **Caractéristiques d'intégration des canaux:**
  - Possibilité de commander un produit en ligne et de le récupérer dans un point de vente pratique.
  - Possibilité de retourner un produit commandé en ligne dans un magasin à proximité.
  - Droit de recevoir des remises basées sur le total des achats en ligne et hors ligne.

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Quel travail est effectué par les canaux marketing ?

- De nombreux producteurs n'ont pas les ressources financières pour mener à bien la commercialisation directe.
- Dans certains cas, le marketing direct n'est tout simplement pas faisable.
- Les producteurs qui établissent leurs propres chaînes peuvent souvent obtenir un meilleur rendement en augmentant leur investissement dans leur activité principale.

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



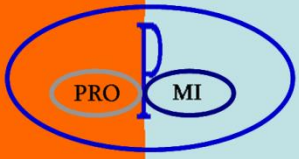
Propmi Strategy & Consulting



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)

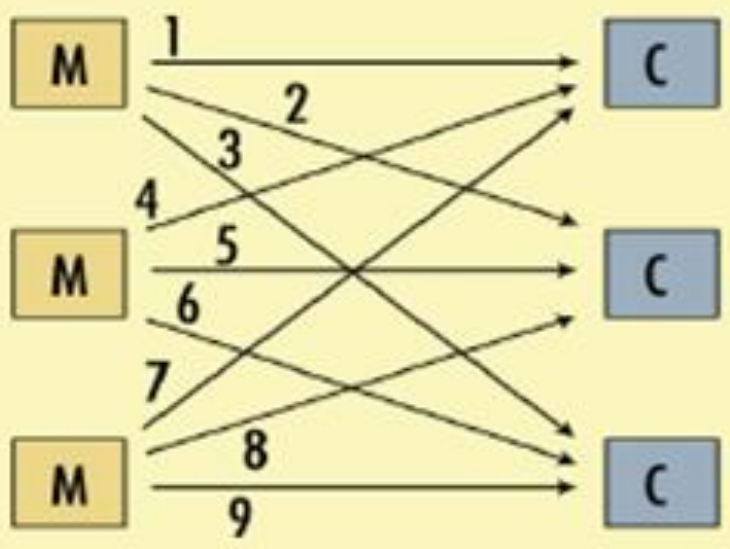




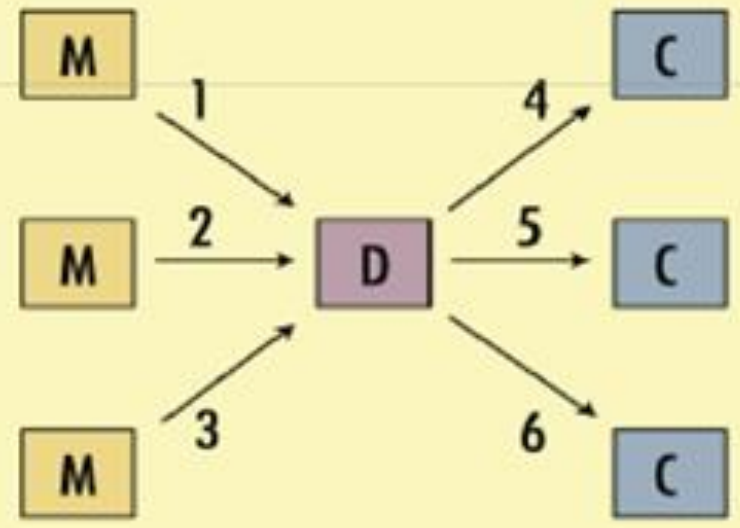


# Quel travail est effectué par les canaux marketing ?

Illustration 17.1: Comment un distributeur effectue une économie d'effort



**(a) Number of contacts**  
 $M \times C = 3 \times 3 = 9$



**(b) Number of contacts**  
 $M + C = 3 + 3 = 6$

M = Manufacturer  
 C = Customer  
 D = Distributor

[www.bookiesta4u.com](http://www.bookiesta4u.com)





## Questions à débattre

À mesure que de plus en plus de détaillants développent une présence sur le Web, ils passent souvent d'un modèle commercial «brique et mortier» à un modèle commercial «cliquer et mortier» où les clients s'attendent à une intégration des canaux. Pouvez-vous identifier des problèmes potentiels pour ces entreprises ? Pouvez-vous identifier des opportunités marketing uniques qu'un tel changement offrirait à ces entreprises ?



[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



[Propmi Strategy & Consulting](https://www.facebook.com/PropmiStrategy)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Quel travail est effectué par les canaux marketing ?

- **Fonctions et flux des canaux**
  - **Les fonctions clés incluent :**
    - Recueillir des informations sur les clients potentiels et actuels, les concurrents et autres Développer et diffuser des communications persuasives pour stimuler les achats.
    - Parvenez à des accords sur le prix et d'autres conditions afin que le transfert de propriété ou de possession puisse être effectué.
    - Passer des commandes auprès des fabricants.

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Quel travail est effectué par les canaux marketing ?

- Acquérir des fonds pour financer les stocks à différents niveaux du canal de commercialisation.
- Assumer les risques liés à l'exécution des travaux de canal.
- Prévoir le stockage et le déplacement successifs des produits physiques.
- Prévoir le paiement de leurs factures par les acheteurs par l'intermédiaire des banques et autres institutions financières.
- Superviser le transfert effectif de propriété d'une organisation ou d'une personne à une autre.

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



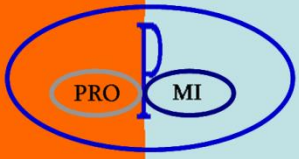
Propmi Strategy & Consulting



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)







# Quel travail est effectué par les canaux marketing ?

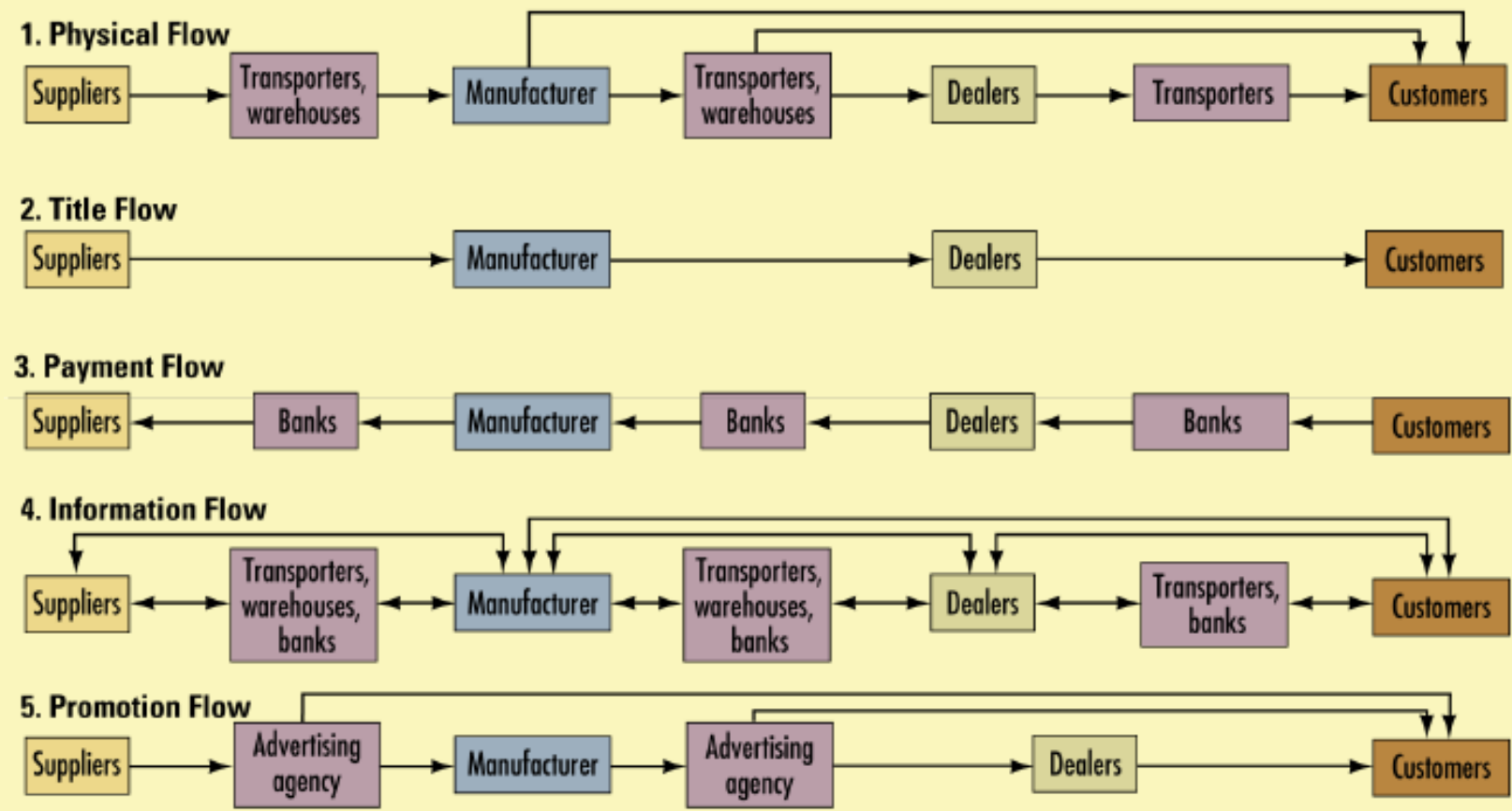


Figure 17.2 : Cinq flux marketing dans le canal marketing des chariots élévateurs

© Propmi Strategy & Consulting



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com



Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





## Quel travail est effectué par les canaux marketing ?

- Flux vers l'avant
- Flux inverse
  - Niveaux de canal
    - Canal de niveau zéro (alias canal de marketing direct)
    - Canal à un niveau
    - Canal à deux niveaux
    - Canal à trois niveaux
    - Canal à contre-courant
  - Canaux du secteur des services
  - Canaux de l'autoroute de l'information

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

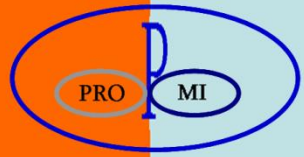


Propmi Strategy & Consulting



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Questions de discussion

L'avènement de la presse écrite, du téléphone, de la radio, de la télévision et d'Internet ont tous fourni de nouvelles façons aux spécialistes du marketing de faire passer leur message à leur public cible. Au fur et à mesure que diverses technologies progressent, ces canaux d'information offrent une livraison plus précise d'un message. Pouvez-vous identifier un canal de diffusion de l'information émergent ?



[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

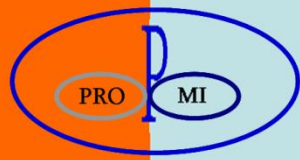


[Propmi Strategy & Consulting](https://www.facebook.com/PropmiStrategy&Consulting)

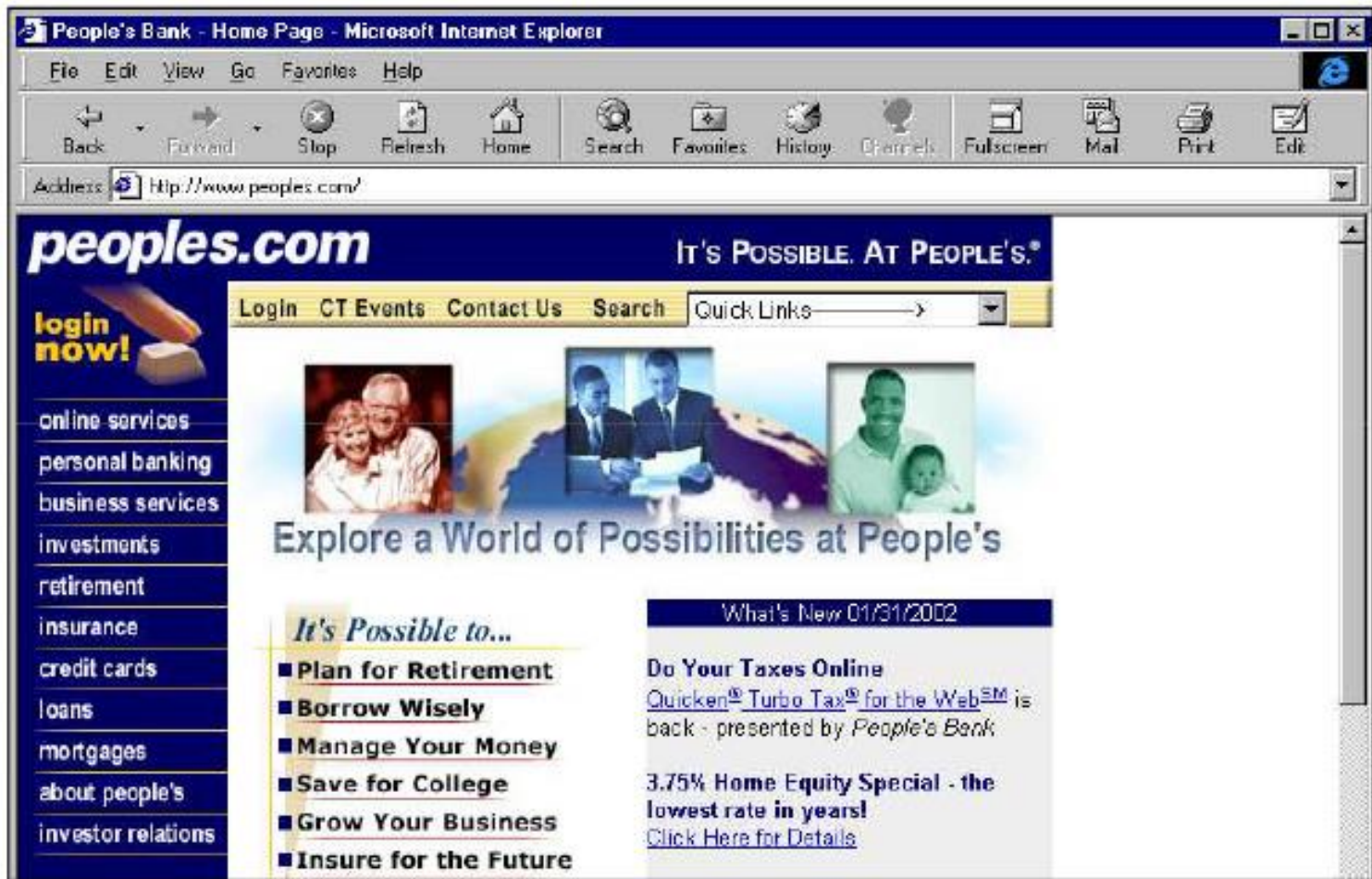


[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





# Le site Internet de la Banque populaire



www.bookfiesta4u.com

+237 6 73 39 82 52 / +237 6 58 51 90 86

+237 6 73 39 82 52 / +237 6 58 51 90 86

info.propmi@gmail.com

Propmi Strategy & Consulting

www.propmiconsulting.wordpress.com







## Channel-Design Décisions

- Stratégie poussée
- Stratégie d'attraction
- La conception d'un système de canaux comprend quatre étapes :
  - Analyse des besoins clients
  - Établir les objectifs du canal
  - Identifier les principaux canaux alternatifs
  - Évaluer les principaux canaux alternatifs
- Analysez les niveaux de service souhaités par les clients :
  - La taille du lot
  - Temps d'attente
  - Commodité spatiale
  - Variété de produits
  - Sauvegarde des services

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



Propmi Strategy & Consulting



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





# Channel-Design Décisions

- Établir des objectifs et des contraintes
- Identifier les principaux canaux alternatifs
  - Types d'intermédiaires
  - Nombre d'intermédiaires
  - Distribution exclusive
  - Distribution exclusive
  - Distribution sélective
  - Distribution intensive
- Conditions et responsabilités des membres de la chaîne
  - politique de prix
  - Conditions de vente
  - Droits territoriaux des distributeurs
- Évaluer les principales alternatives
  - Critères économiques

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

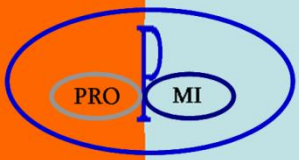


[Propmi Strategy & Consulting](#)

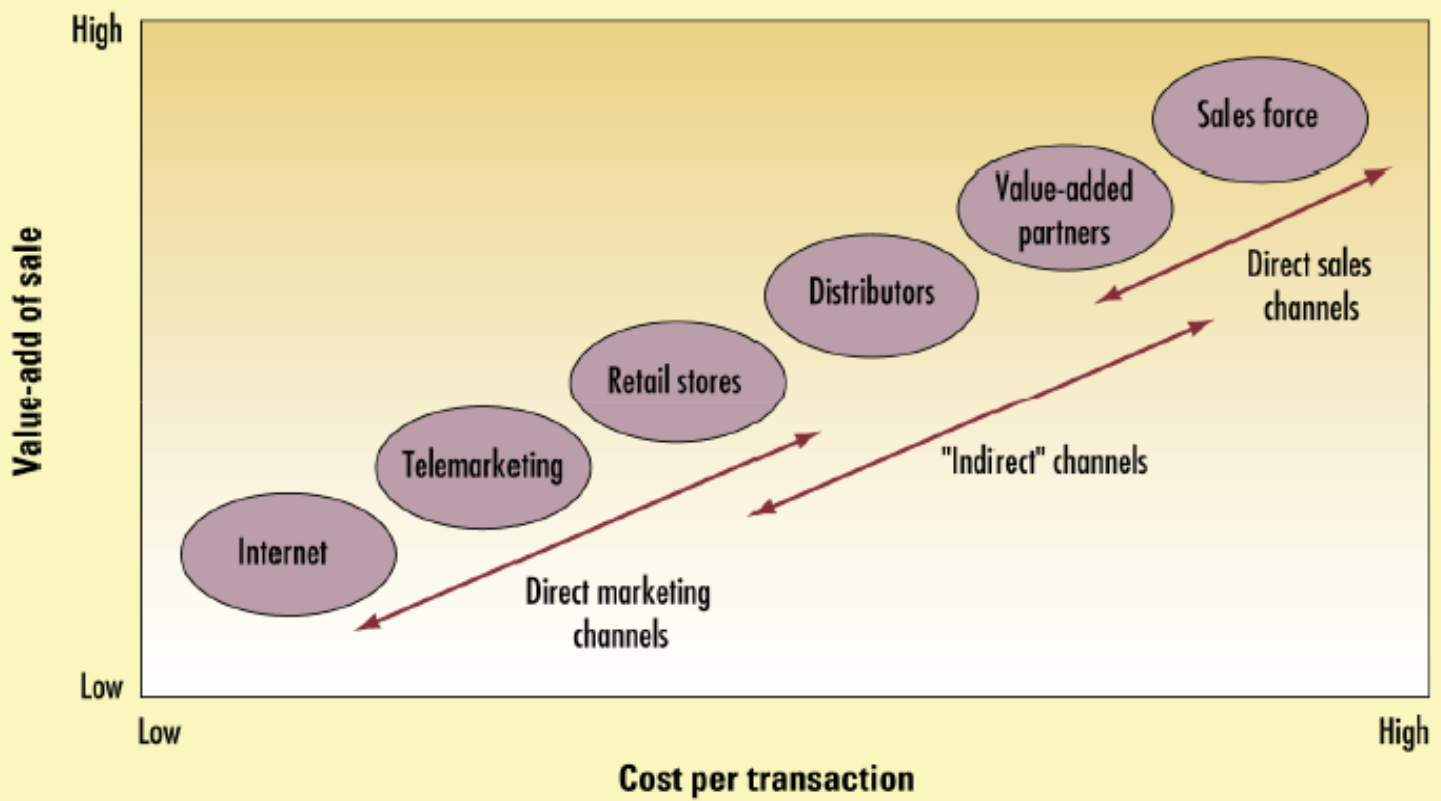


[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





# Figure 17.4 : La valeur ajoutée par rapport aux coûts des différents canaux



© Propmi Strategy & Consulting



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



Propmi Strategy & Consulting

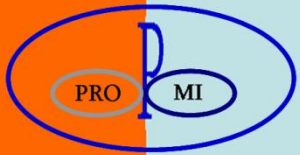


www.propmiconsulting.wordpress.com



info.propmi@gmail.com

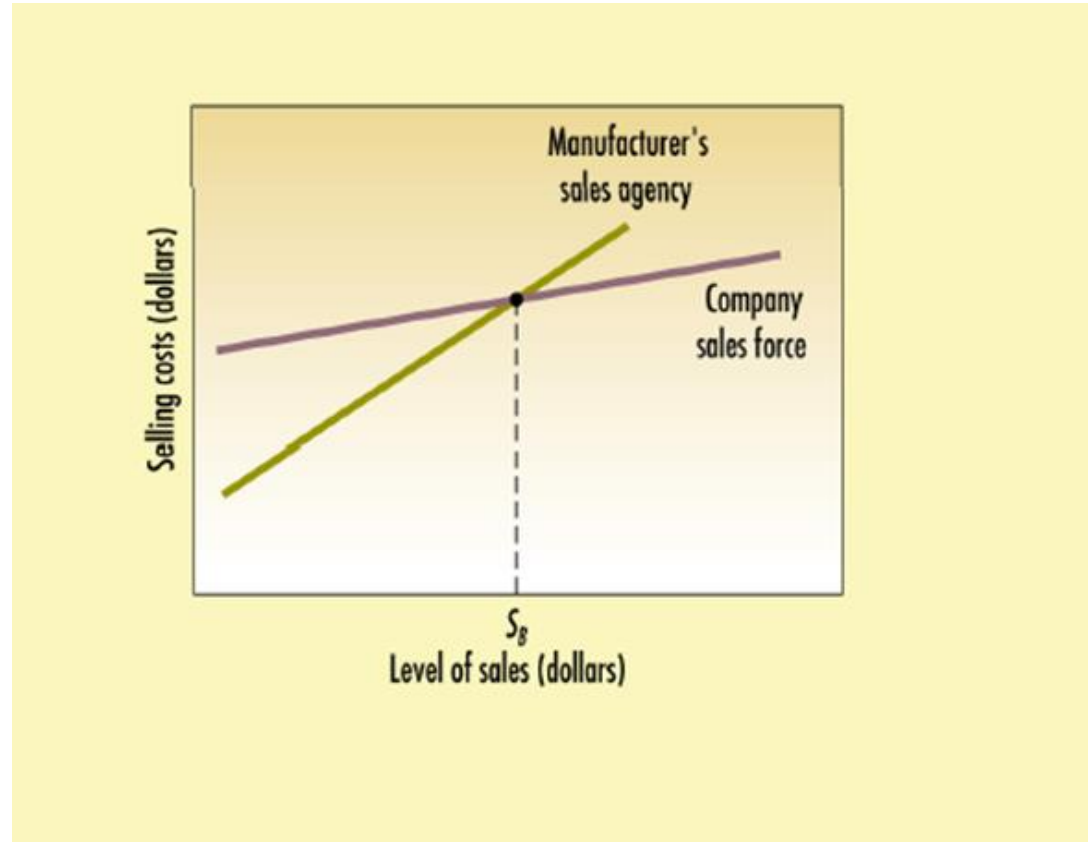




# Channel-Design Décisions

- Avantage du canal
- Critères de contrôle et d'adaptation

## Illustration 17.5: Seuil de rentabilité Coût graphique



[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



Propmi Strategy & Consulting



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Décisions de gestion des canaux

- Sélection des membres de la chaîne
- Membres de la chaîne de formation
- Motiver les membres de la chaîne
  - Les producteurs peuvent utiliser :
    - Pouvoir coercitif
    - Pouvoir de récompense
    - Pouvoir légitime
    - Puissance experte
    - Pouvoir de référence
  - Programmation de diffusion
- Planification des relations avec les distributeurs
- Évaluation des membres de la chaîne
- Modification de la disposition des canaux

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

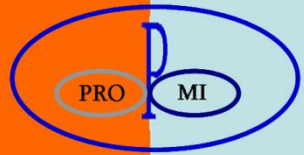


[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Dynamique des canaux

- Systèmes de marketing verticaux
  - Canal de commercialisation conventionnel
  - Systèmes de commercialisation verticale (VMS)
- VMS d'entreprise et administré
  - VMS d'entreprise
  - VMS administré

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

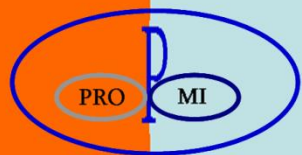


[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Dynamique des canaux

- VMS contractuel
  - Chaînes volontaires parrainées par des grossistes
  - Coopératives de détaillants
  - Organisations franchisées
- Franchise de détaillant parrainée par le fabricant
- Grossiste parrainé par le fabricant
- la franchise
- Franchise de détaillant parrainée par une entreprise de services
- La nouvelle concurrence dans le commerce de détail

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



Propmi Strategy & Consulting



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)







# Dynamique des canaux

- **Systemes de commercialisation horizontaux**
- **Systemes de marketing multicanal**
  
- **Rôles des entreprises individuelles**
  - Initiés
  - efforts
  - Complémentaires
  - Transitoires
  - Innovateurs extérieurs

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

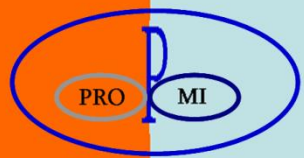


[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Dynamique des canaux

- Conflit, coopération et concurrence
  - Types de conflits et de concurrence
    - Conflit de canal vertical
    - Conflit de canal horizontal
    - Conflit multicanal
  - Causes du conflit de canal
    - Incompatibilité d'objectif
    - Rôles et droits peu clairs
      - Différences de perception

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

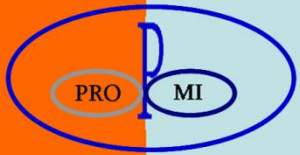


[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





## Dynamique des canaux

- En ajoutant de nouveaux canaux, une entreprise fait face
- la possibilité d'un conflit de canal qui peut inclure :
  - Conflit entre les responsables de comptes nationaux et la force de vente terrain
  - Conflit entre la force de vente terrain et les télévendeurs
  - Conflit entre la force de vente terrain et les concessionnaires

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



Propmi Strategy & Consulting



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





# Dynamique des canaux

- Gestion des conflits de canaux
  - Diplomatie
  - La médiation
  - Arbitrage
- Problèmes juridiques et éthiques dans la distribution des canaux
  - Distribution exclusive
  - Distribution exclusive
  - Accords

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

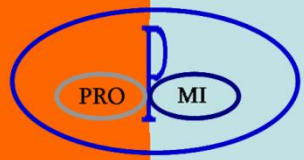


[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





# Conclusion

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

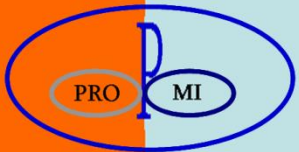


[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





# Questions & REponses

Quelles questions avez-vous?

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)

© Propmi Strategy & Consulting



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



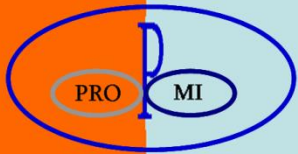
[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)

 Propmi Strategy & Consulting

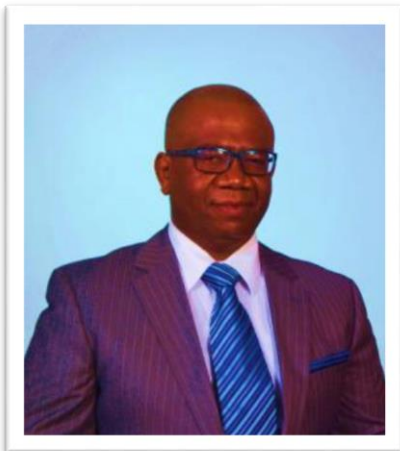


[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)





# PROPMI CONSULTING



## Félix C. Poudeu

### CEO & Co-Founder Propmi Consulting

- Senior Consultant en marketing et développement des affaires
- Spécialiste en EMM Solutions et Gestion de Projet de Marketing
- MBA – (Université de Siegen/Allemagne)
- Expertises: Gestion de Marketing, de Production & de Logistique  
Expériences: IBM UK, Vmware Inc., Microsoft, Wundermann, Services Sources Ltd., Rainmaker Limited UK

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



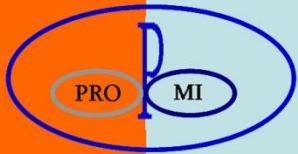
[Propmi Strategy & Consulting](#)



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)







## Contact Us:

Félix Constant POUDEU

CEO & Fondateur

Consultant en Gestion de Marketing & Ventes  
Spécialiste en Développement Commercial

Email: [www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)

Phone: +237 6 73 39 82 52

[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)



## Contact address:

### PROPMI CONSULTING

Lycée De Maképé, Rue des Pavés,  
Carrefour Njohreur, Rue à Droite,  
50 Mètres à Gauche  
Douala Cameroun

BP: 11526 Douala  
Cameroun

[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)

[www.bookfiesta4u.com](http://www.bookfiesta4u.com)



+237 6 73 39 82 52 / +237 6 58 51 90 86



+237 6 73 39 82 52 / +237 6 58 51 90 86



[info.propmi@gmail.com](mailto:info.propmi@gmail.com)



Propmi Strategy & Consulting



[www.propmiconsulting.wordpress.com](http://www.propmiconsulting.wordpress.com)

