

**MAJESTY SERVICES EQUIPMENTS SARL**  
**Cotonou – Bénin**

**Mission accomplie du 24 avril au 07 mai 2019**

**Description de la structure visitée**

Majesty Services Equipments SARL est une entreprise privée à but lucratif située à Cotonou au Bénin. Cette structure comporte 6 personnes et avait en 2017 un chiffre d'affaires de +/- 125 000 €.

Elle est active dans les domaines suivants :

- Importation et distribution d'équipements médicaux et de laboratoire.
- Importation et distribution de réactifs et consommables.
- Installation, formation et SAV.
- Maintenance d'autres équipements analytiques.



**Exposé des objectifs principaux de la mission**

Les objectifs principaux de la mission sont les suivants :

- Aider au renforcement de capacité des commerciaux (internes et externes).
- Aider à présenter efficacement des réponses aux organismes internationaux.
- Aider à optimiser le management d'un service technique.
- Aider à améliorer efficacement la gestion des stocks.
- Aider à l'élaboration d'un Business Plan pour extension vers la fabrication d'équipements.

**Exposé des réalisations de l'expert sur le terrain**

À l'issue de la mission, l'expert a réalisé les points suivants :

En premier lieu, l'expert a proposé un organigramme à la Direction. Celui-ci a été validé par tous les intervenants.

Il a réalisé un « job description » pour chaque personne. Ces descriptions ont été soumises à la Direction. Chaque membre a ensuite validé son propre « job description ».

L'expert a fait le constat suivant : la gestion des stocks laisse à désirer par manque de volonté et de personnel compétent. Un système informatique existe et il faut absolument le mettre en route et nommer un responsable. Une procédure doit être mise en place et surveillée.

Commercialement, le marché des machines d'analyses médicales est difficile, et les ventes sont désorganisées. Il faut absolument redéfinir les responsabilités et mettre une personne dynamique comme chef des ventes.

La visibilité de l'entreprise est faible. Pas de site internet, pas de folder, pas de visites planifiées, pas de matériel de présentation.

Il est important de prévoir un budget pour la mise en place d'une stratégie commerciale. En en parlant avec la Direction, celle-ci est d'accord et les chiffres permettent d'envisager quelques investissements.

Il y a de bonnes compétences dans la société, mais toutes ne sont pas exploitées et surtout les rôles ne sont pas bien définis.

L'expert a constaté l'excellence des présentations faites par la Direction lors de meetings commerciaux.



### **Évaluation de la mission par le Demandeur/Bénéficiaire**

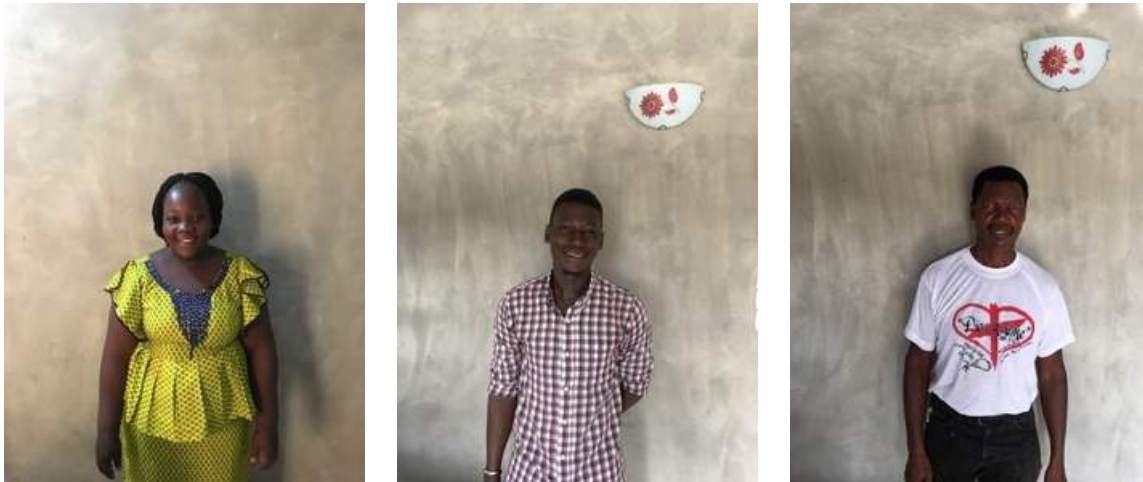
Le potentiel de Majesty est considérable, mais la firme est confrontée à certaines situations difficiles.

Le top management n'est pas efficace compte tenu du manque de structure de la société, de l'absence d'organigramme et de description de postes.

L'absence du poste de chef des ventes est un handicap. Une personne a été confirmée dans cette fonction. Son niveau de salaire a également été abordé et la Direction est consciente de l'utilité d'avoir un salaire qui corresponde à sa fonction.

La comptabilité ne sert pas aujourd'hui à avoir une vision claire de la situation. Tant au point de vue commercial qu'au point de vue financier. Une amélioration du programme existant doit être mise en application.

La visibilité de l'entreprise doit atteindre le niveau occidental compte tenu des liens entre les fournisseurs internationaux et Majesty Sarl. Là aussi quelques voies ont été abordées avec la Direction. Il faut donner confiance aux fournisseurs pour qu'ils ne soient pas tentés de se tourner vers d'autres entreprises au Bénin mais plutôt tentés de fournir du matériel à Majesty Sarl.



Le mode de communication sera adapté à la nouvelle charte graphique décidée par la Direction. Les contacts ont été pris et le projet lancé.

La prise de conscience de la Direction est effective, mais les différents projets doivent être initialisés.

Le point « Business Plan » a été abordé et approfondi. Il existe une structure financière qui donne du crédit aux PME et qui n'exige pas de garantie personnelle.

Cette demande a été envoyée à l'organisme compétent Befinance par la Direction.

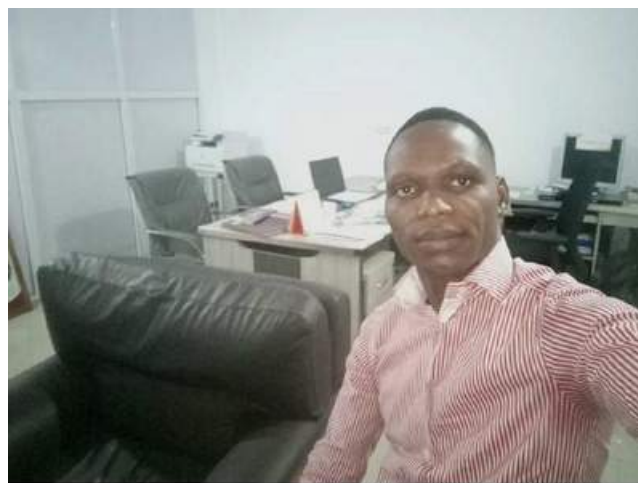
Le sujet des actifs dormants a été abordé et des solutions doivent être envisagées rapidement. Des contacts positifs quant à la vente du matériel de sonorisation ont été pris.

La situation du magasinier a été abordée et la Direction prendra la décision rapidement de son statut et de sa place dans l'entreprise.



La Direction devra aussi être attentive à la résilience et la nonchalance de son personnel. La culture d'entreprise doit évoluer sous peine d'avoir des difficultés à être leader dans son domaine au Bénin.

La société est à la croisée des chemins et elle doit être consciente que son développement dépendra du choix et des mesures qu'elle prendra rapidement.



**M. K. avril – mai 2019**  
**Rédac. : Chr. B**