MOSAÏC

by MARK AND CO SARL

Le Réseau commercial accompagné.

DOCUMENT DE PRÉSENTATION

Institutionnelle et commerciale

Ensemble, transformons les opportunités en croissance.

Une initiative de MARK AND CO SARL • Douala, Cameroun • Octobre 2026

1. Une nouvelle manière de développer les affaires

Chaque jour, des entreprises cherchent de nouveaux clients, des fournisseurs fiables, des partenaires ou des solutions pour développer leurs activités. Dans le même temps, d'autres entreprises disposent précisément des produits, des compétences ou des capacités recherchés. Pourtant, ces opportunités ne se rencontrent pas toujours.

Un entrepreneur peut disposer d'une excellente offre sans parvenir à toucher les bons acheteurs. Une PME peut perdre du temps à rechercher un prestataire compétent. Une grande entreprise peut avoir besoin de partenaires locaux sans savoir lesquels sont réellement capables de répondre à ses exigences.

MOSAÏC est né pour réduire cette distance entre les besoins, les compétences et les opportunités.

Développé par MARK AND CO SARL, MOSAÏC est un **réseau commercial accompagné** qui réunit des entreprises, des entrepreneurs, des professionnels et des organisations autour d'un objectif commun : faire circuler les opportunités et les transformer en relations commerciales concrètes, utiles et durables.

MOSAÏC ne se limite pas à mettre des entreprises en relation. Le réseau identifie les besoins, recherche les complémentarités, facilite les échanges et accompagne les démarches jusqu'à leur concrétisation, selon la nature de chaque opération.

2. Notre conviction

Le développement commercial ne devrait pas dépendre uniquement des moyens financiers, de la taille d'une entreprise ou de son carnet d'adresses.

Une petite entreprise peut devenir le fournisseur d'un grand groupe. Deux PME peuvent unir leurs capacités pour répondre à un marché. Un distributeur peut découvrir une nouvelle gamme de produits. Un entrepreneur peut accéder à des clients qu'il n'aurait jamais pu approcher seul.

Une opportunité isolée a une valeur limitée. Connectée aux bonnes compétences, aux bonnes ressources et aux bons marchés, elle peut devenir un véritable moteur de croissance.

3. À qui s'adresse MOSAÏC ?

Entrepreneurs, commerçants et TPME — Trouver de nouveaux clients, développer les ventes, accéder à des fournisseurs, mieux faire connaître ses produits et construire une clientèle régulière.

Petites et moyennes entreprises — Identifier des marchés, renforcer les capacités commerciales, développer des partenariats, accéder à de nouveaux territoires et fidéliser les clients.

Grandes entreprises et institutions — Identifier des prestataires qualifiés, développer des réseaux de distribution, structurer des partenariats et accompagner des programmes économiques.

Experts, associations et réseaux professionnels — Valoriser les expertises, développer des missions, mutualiser les ressources et contribuer à des projets collectifs.

4. Comment fonctionne MOSAÏC ?

Le fonctionnement du réseau repose sur un principe simple : **partir d'un besoin réel pour rechercher la meilleure réponse commerciale possible.**

1. Exprimer ou identifier un besoin — Vendre, acheter, trouver un partenaire, développer une activité ou résoudre une difficulté commerciale.

2. Analyser et qualifier — Vérifier la pertinence du besoin, les capacités, les conditions et les perspectives de réalisation.

3. Identifier les bonnes complémentarités — Rechercher les entreprises, acheteurs, fournisseurs ou partenaires compatibles.

4. Accompagner la concrétisation — Faciliter les échanges, propositions, rendez-vous, négociations et commandes.

5. Mesurer, suivre et développer — Documenter les résultats, recueillir les retours et rechercher de nouvelles opportunités.

Chaque opération fait l'objet d'un accompagnement proportionné à son importance, à sa complexité et aux engagements convenus.

5. Ce que MOSAÏC apporte concrètement

Développer son chiffre d'affaires — Identifier de nouveaux débouchés, prospecter des clients potentiels et accompagner la transformation des opportunités en commandes.

Accéder à des opportunités mieux ciblées — Recevoir des propositions pertinentes en fonction de son activité, de ses capacités et de ses priorités.

Renforcer sa visibilité commerciale — Valoriser ses produits, ses compétences et ses réalisations auprès de publics professionnels sélectionnés.

Fidéliser et développer sa clientèle — Identifier les besoins complémentaires des clients, améliorer les relations existantes et encourager les achats récurrents.

Accéder à des ressources complémentaires — S'associer à d'autres entreprises pour répondre à des besoins plus importants ou développer des offres communes.

6. Plus qu'un réseau : un accompagnement dans la durée

L'adhésion à MOSAÏC ne doit pas se résumer à l'inscription dans un annuaire ou à la réception de messages commerciaux. Notre ambition est de construire un environnement professionnel vivant, dans lequel chaque membre peut progressivement développer ses relations, ses connaissances du marché et ses perspectives d'affaires.

Rythme	Accompagnement envisagé
Au quotidien	Opportunités ciblées, informations utiles et suivi des opérations actives

Rythme	Accompagnement envisagé
Chaque semaine	Bulletin des besoins, offres et opportunités commerciales
Toutes les deux semaines	Mise en lumière de membres et présentations croisées
Chaque mois	Contenus professionnels, visibilité et ressources sectorielles
Chaque trimestre	Bilan des besoins, perspectives et pistes de développement

Les communications sont adaptées aux centres d'intérêt des membres. L'objectif n'est pas de multiplier les sollicitations, mais d'apporter une information réellement exploitable.

7. Un écosystème de services complémentaires

MOSAÏC s'appuie sur les compétences, les outils et les activités développés par MARK AND CO SARL. Le réseau peut ainsi mobiliser plusieurs leviers complémentaires : développement commercial et prospection, accès aux marchés, communication ciblée, publications professionnelles, événements économiques, projets de partenariat et accompagnement de programmes sectoriels.

Les supports tels que CAP Croissance, AFRIPORT NEWS ONLINE et le Guide portuaire constituent notamment des canaux de valorisation des entreprises, de diffusion de connaissances et de création d'opportunités dans leurs domaines respectifs.

Ces dispositifs ne sont pas des prestations systématiquement incluses. Ils sont mobilisés lorsqu'ils répondent à un besoin identifié et aux conditions convenues avec le membre.

8. Un modèle fondé sur la valeur et la transparence

MOSAÏC privilégie une approche commerciale progressive. Avant de proposer une intervention, les équipes recherchent des éléments permettant de comprendre le besoin et d'apprécier l'intérêt d'une action. Une première analyse ou une piste documentée peut être présentée pour faciliter la décision.

Lorsqu'une entreprise souhaite bénéficier d'un accompagnement commercial actif, les modalités sont définies à l'avance.

Le modèle peut comprendre des **frais d'activation**, correspondant aux moyens et actions mobilisés, et une **rémunération liée aux résultats**, lorsque cette formule est adaptée à l'opération.

Le montant, les prestations, la durée, les engagements, les critères de résultat et les éventuelles commissions font l'objet d'un accord préalable.

MOSAÏC s'engage sur les actions et les livrables convenus, leur suivi et leur traçabilité. Aucune vente ou rentabilité n'est garantie indépendamment des conditions du marché et des décisions des acheteurs.

9. Une ambition qui dépasse les frontières

MOSAÏC est conçu pour évoluer progressivement d'un réseau commercial accompagné vers une infrastructure de coopération économique à plus grande échelle. Son développement s'organise autour de trois perspectives :

01 — Construire un réseau actif et fiable — Développer une communauté d'entreprises qualifiées, capables de proposer, de rechercher et de concrétiser des opportunités.

02 — Structurer une intelligence commerciale collective — Capitaliser les besoins, les expertises, les relations et les retours d'expérience pour améliorer continuellement la pertinence des propositions.

03 — Déployer un réseau connecté et évolutif — Développer progressivement des outils numériques facilitant les inscriptions, la recherche d'opportunités, les rapprochements commerciaux et le suivi des opérations, tout en conservant l'accompagnement humain.

Cette vision doit permettre à MOSAÏC de devenir, à terme, un réseau de référence pour le développement des affaires au Cameroun, en Afrique centrale et sur d'autres marchés accessibles à ses membres.

10. Rejoindre MOSAÏC

Rejoindre MOSAÏC, c'est choisir de ne plus développer son activité uniquement avec ses propres moyens et ses seules relations.

C'est entrer dans une dynamique où les compétences des uns peuvent répondre aux besoins des autres, où les opportunités sont recherchées activement et où les collaborations peuvent devenir des sources de croissance partagée.

Que vous souhaitiez vendre davantage, trouver de nouveaux fournisseurs, développer votre réseau de distribution, accéder à des marchés ou construire des partenariats, MOSAÏC vous propose un cadre d'accompagnement adapté.

Vous avez une offre à développer, un besoin à satisfaire ou un projet à concrétiser ? Faites connaître votre activité, vos objectifs et vos priorités commerciales. Les équipes de MARK AND CO SARL pourront étudier les possibilités d'accompagnement et les opportunités pertinentes au sein du réseau.

MOSAÏC — Le Réseau commercial accompagné.

Une initiative de MARK AND CO SARL
Connecter les ambitions. Créer les opportunités. Faire grandir les écosystèmes.
www.markandcosarl.com • Douala, Cameroun

Document de présentation — Version fondatrice, octobre 2026. Les fonctionnalités numériques évoquées constituent une trajectoire de développement et non une déclaration de disponibilité actuelle. Les conditions commerciales sont définies selon les offres et accords applicables.