

MARCHE KWETU

I. Présentation de MARCHE KWETU

Le Marché Kwetu (signifiant littéralement « Marché de chez nous ») est un marché initié par l'Internationale Bourse Alimentaire, **I.B.A Sarl** (société immatriculée RCCM : KNG/RCCM/24-B-02128, ID NAT : 01-H5300-N62998L ; Numéro impôt : A2418854W ; dont le siège social se situe à la 7^e rue Limete Industriel à Kinshasa/RDC avec plusieurs succursales dans plusieurs villes de la RDC et du monde). En effet la vision principale de ce Marché est de **contribuer largement au développement de l'économie africaine**. Cette vision est scindée en 2 actions :

- Accompagner les vendeurs à accroître leurs chiffres d'affaires en vendant à une masse de clients se trouvant sur le Marché Kwetu et assurer leur visibilité en ligne.
- Permettre aux acheteurs intelligents de régénérer plus d'argent en achetant intelligemment les produits dans le Marché Kwetu et en recommandant leurs amis à acheter à travers le Marché Kwetu.

Ainsi le Marché aura créé la compétitivité dans le marché chez les vendeurs et ouvert le champ à des simples consommateurs de bâtir de fortune durable par leurs habitudes de consommation quotidienne. Le chômage serait réduit sensiblement et la classe Moyenne serait envisageable.

II. Organisation du Marché

Le Marché est organisé en 4 acteurs principaux chacun gagnant selon la position qu'il occupe et le travail qu'il fait dans le marché. Il s'agit de

- **Vendeurs** Intelligents appelé BCB (business coté en bourse)
- **Acheteurs** intelligents appelés BCI (Businessman(woman) Consommateurs Intelligents)
- **Investisseurs** intelligents appelé Responsable des Zones
- **Régulateur** du Marché qui est I.B.A et ses partenaires

A. Vendeurs Intelligents

Appelés BCB, les vendeurs Intelligents sont des hommes et Femmes d'affaires qui comprennent qu'en plein 21^e Siècles ils ne peuvent plus continuer à vendre de façon traditionnelle. C'est ainsi qu'ils ouvrent leurs boutiques (pages) sur la

plateforme du Marché Kwetu et profitent du flux des clients pour vendre beaucoup et augmenter leurs chiffres d'affaires.

Inscription : pour s'inscrire, les vendeurs remplissent un formulaire en ligne (gratuitement) et créer leurs boutiques en quelques étapes. Cette inscription est sanctionnée par la réception d'un numéro identifiant et un mot de passe leur permettant de se connecter

Insertion des produits : l'étape qui suit est d'insérer leurs produits. Ici le Marché Kwetu a déjà sélectionné la majorité des produits utilisés dans le quotidien. Ainsi les vendeurs n'ont qu'à chercher les produits qu'ils veulent vendre. Ils indiqueront juste le prix de vente et le Marché leur indiquera automatiquement la petite commission qu'ils doivent laisser au marché afin de permettre le paiement des acheteurs qui viennent commander leurs produits. Ils ajouteront les photos des produits, leurs quantités, la date d'expiration et les détails sur les produits.

Paiement de la commission : pour commencer à vendre, les vendeurs doivent recharger sa **CAISSE EN LIGNE** avec **au moins 5\$** de telle sorte que lorsque les acheteurs viennent commander les produits, que la commission du Marché soit déduit du montant en caisse. Et dès que la caisse se vide, ils doivent renouveler au risque de voir leurs pages ne pas s'afficher. Au moment de résiliation du contrat tout l'argent se trouvant dans la caisse est remboursé au vendeur.

Avantages : les vendeurs ont 4 avantages :

- Ils sont dans un marché de plus **d'un million** de clients qui achètent tous les jours. Ainsi ils ont l'avantage de vendre plus que leurs concurrents.
- Ils participent à des formations business gratuitement pour leur permettre d'améliorer leur manière d'entreprendre
- Ils gagnent chaque année le prix de meilleur vendeur avec des subventions allant de 1000 à plus 1 000 000\$ offerts par le Marché Kwetu pour leur permettre d'améliorer leur service
- Ils bénéficient d'une visibilité gratuite en ligne et des publicités du marché Kwetu.

Activités prohibées : Il est interdit au vendeur de vendre les produits périmés ou de mauvaise qualité. Si 20 clients signalent les produits comme étant de mauvaises qualités, le vendeur recevra des avertissements si cela continue, il

peut perdre son compte. Car le Marché Kwetu met l'accent sur la qualité du produit et service.

B. Les Acheteurs Intelligents

Appelés BCI, les acheteurs Intelligents sont des consommateurs qui se décident d'acheter auprès de vendeurs qui leur donnent un avantage de gagner. En plus ils sont des hommes et femmes intelligents qui ont compris que le relationnel c'est une richesse. C'est ainsi que tous les jours ils recommandent leurs amis et connaissances à s'inscrire sur le Marché Kwetu afin d'acheter intelligemment. Voilà pourquoi tout acheteur intelligent gagne triplement : sur ses achats, sur les achats de ses recommandations directes et sur les recommandations de son équipe. L'idéal ici est d'avoir au Moins 12 leaders dans la première génération. Et les encadrer à s'inscrire avec leur numéro 12 leaders jusqu'à la 6 génération. Le BCI qui suit ce schéma verra 3 mois plus tard une grande équipe monter dans son compte BCI et entre 10 000 et 40 000\$ couler dans ses comptes.

Inscription : elle est gratuite, ils peuvent le faire soit par le site sur le bouton **S'INSCRIRE** soit par les pages de leurs parrains. **L'Obligation** d'avoir un parrain ou une marraine qui recommande au Marché et se rassurer d'être dans une commune et ville éligibles au Marché Kwetu.

Contrainte : **consommer au moins 5 \$** correspondant à 1 point et ajouter au moins 4 personnes chaque mois dans son équipe.

Gain : les BCI sont payés en 7 niveaux

- Lorsqu'ils achètent eux-mêmes : ils gagnent 4%
- Lorsqu'ils recommandent à la première génération : Ils gagnent 20%
- Lorsque la Première génération recommande la deuxièmes, ils gagnent 3%
- Lorsque la deuxième génération recommande la troisièmes, ils gagnent 4%
- Lorsque la troisième génération recommande la quatrième, ils gagnent 5%
- Lorsque la quatrième recommande la cinquième, ils gagnent 6%
- Lorsque la cinquième génération recommande la sixième, ils gagnent 8%

Ils gagnent aussi 15% sur les points accumulés durant 3 à 12 mois.

Attention Tout dépend de son niveau dans le business :

Niveau Business :

En effet le Marché Kwetu a 7 niveaux. Chaque Niveau a ses exigences

Niveau 1 : SB (Sucess Begenner)

Lorsqu'on s'enregistre au Marché, on reçoit un ID et un message de Bienvenue. Il faut alors acheter les produits pour effectivement activer son compte BCI

Conditions : acheter les produits de 2 Points

Avantages : désormais chaque fois qu'il achète, il gagne **4%** sur le Prix Business de tous les produits. Il a l'autorisation de parrainer et construire son équipe. Il gagnera 20% sur l'adhésion de ses membres directs qui sont des SB.

Contrainte : il ne peut pas bénéficier sur les autres achats de ses Filleuls SB car ayant les mêmes qualifications. Aussi ne pourra rien gagner sur les parrainages de ses filleuls (les filleuls de ses filleuls)

Prochain défis : devenir SA

Niveau 2 : SA (Success Aspiring)

Etant BCI tout ce qu'il achète, il ne gagne en points et en argent, mais aussi tout ce que les membres de son équipe achètent cela lui donne les points. Ainsi à l'espace de 2 mois consécutifs, s'ils arrivent à réaliser 50 points lui et son équipe, alors il obtient la qualification SA

Conditions : réaliser 50 Points en 2 mois (calendaires) consécutifs, avoir l'écart de 60% de points entre lui et ses filleuls directs ; être actif pendant la période

Avantages :

- ✓ Chaque fois qu'il achète, il gagne **4%** sur le Prix Business de tous les produits ;

- ✓ À chaque fois que le SB direct (Génération 1) de son équipe achète quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **20%** ;
- ✓ Le SA bénéficie du **PASSEPORT FINANCIER** dans lequel 15\$ lui sont versés chaque samedi comme prime du weekend à condition qu'il réalise en semaine 50 Points dont 10 Points de parrainages et un écart de 40% avec ses filleuls directs.

Contraintes : il ne peut pas bénéficier sur les achats de SA de son équipe car ayant la même qualification ; pour recevoir l'argent sur le SB, il doit être **actif**. **Etre actif** signifie acheter les produits dans le marché d'au moins 4 Points ; la dernière contrainte est que le SA ne peut pas gagner sur les filleuls de ses SB. Donc il ne gagne que sur la première génération (ses filleuls directs qui sont des SB)

Attention : si un SB fait beaucoup plus de point que son parrain SA et arrive à atteindre la qualification SL avant son parrain, alors celui-ci est considéré comme fainéant et par conséquent il ne pourra plus bénéficier de la lignée de son filleul qu'il a dépassé. Cela jusqu'à ce qu'il se qualifie au même titre ou au titre supérieur que son filleul

Niveau 3 : SL (Success Lover)

Le BCI avec qualification SA doit travailler et motiver son équipe pour réaliser 250 Points à l'espace de 2 mois consécutifs. Il obtient alors la qualification SL

Conditions : réaliser 250 Points en 2 mois (calendaires) consécutifs, avoir l'écart de 60% de points entre lui et ses filleuls directs ; être actif pendant la période

Avantages :

- Chaque fois qu'il achète, il gagne **4%** sur le Prix Business de tous les produits ;
- A chaque fois que les S A directs (Génération 1) de son équipe 1 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **20%** ;

- A chaque fois que les SB (Génération 2) de son équipe 2 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **3%** ;
- Le Continue à bénéficier de son **PASSEPORT FINANCIER** dans lequel 25\$ lui sont versés chaque samedi comme prime du weekend à condition qu'il réalise en semaine 250 Points dont 50 Points de parrainages et un écart de 40% avec ses filleuls directs.

Contraintes : il ne peut pas bénéficier sur les achats de SL de son équipe car ayant la même qualification ; pour recevoir l'argent sur le SB et le SA, il doit être **actif**. **Etre actif** signifie acheter les produits dans le marché d'au moins 4 Points ; la dernière contrainte est que le SL ne peut pas gagner sur les filleuls de ses SB. Donc il ne gagne que sur la première génération (ses filleuls directs qui sont des SA) et la deuxième génération qui sont les SB

Attention : si un SA fait beaucoup plus de point que son parrain SL et arrive à atteindre la qualification AWI avant son parrain, alors celui-ci est considéré comme fainéant et par conséquent il ne pourra plus bénéficier de la lignée de son filleul qu'il a dépassé. Cela jusqu'à ce qu'il se qualifie au même titre ou au titre supérieur que son filleul

Niveau 4 : AWI (Aspiring Winner)

Le BCI avec qualification SL doit travailler et motiver son équipe pour réaliser 1000 Points à l'espace de 2 mois consécutifs. Il obtient alors la qualification AWI

Conditions : réaliser 1000 Points en 2 mois (calendaires) consécutifs, avoir l'écart de 60% de points entre lui et ses filleuls directs ; être actif pendant la période

Avantages :

- Chaque fois qu'il achète, il gagne **4%** sur le Prix Business de tous les produits ;
- A chaque fois que les S L directs (Génération 1) de son équipe 1 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **20%** ;

- A chaque fois que les SA (Génération 2) de son équipe 2 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **3%** ;
- A chaque fois que les SB (Génération 3) de son équipe 3 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **4%** ;
- Le Continue à bénéficier de son **PASSEPORT FINANCIER** dans lequel 50\$ lui sont versés chaque samedi comme prime du weekend à condition qu'il réalise en semaine 500 Points dont 100 Points de parrainages et un écart de 40% avec ses filleuls directs.

Contraintes : il ne peut pas bénéficier sur les achats de AWI de son équipe car ayant la même qualification ; pour recevoir l'argent sur le SB, le SA et le SL, il doit être **actif**. **Etre actif** signifie acheter les produits dans le marché d'au moins 4 Points ; la dernière contrainte est que le AWI ne peut pas gagner sur les filleuls de ses SB. Donc il ne gagne que sur la première génération (ses filleuls directs qui sont dès SA), la deuxième génération qui sont les SB et la troisième qui sont de SL

Attention : si un SL fait beaucoup plus de point que son parrain SL et arrive à atteindre la qualification WI avant son parrain, alors celui-ci est considéré comme fainéant et par conséquent il ne pourra plus bénéficier de la lignée de son filleul qu'il a dépassé. Cela jusqu'à ce qu'il se qualifie au même titre ou au titre supérieur que son filleul

Niveau 5 : WI (Winner)

Le BCI avec qualification AWI doit travailler et motiver son équipe pour réaliser 2 500 Points à l'espace de 2 mois consécutifs. Il obtient alors la qualification WI

Conditions : réaliser 2 500 Points en 2 mois (calendaires) consécutifs, avoir l'écart de 60% de points entre lui et ses filleuls directs ; être actif pendant la période

Avantages :

- Chaque fois qu'il achète, il gagne **4%** sur le Prix Business de tous les produits ;
- A chaque fois que les AWI directs (Génération 1) de son équipe 1 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **20%** ;
- A chaque fois que les SL (Génération 2) de son équipe 2 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **3%** ;
- A chaque fois que les SA (Génération 3) de son équipe 3 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **4%** ;
- A chaque fois que les SB (Génération 4) de son équipe 4 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **5%** ;
- Il bénéficie pour la première de **PASSEPORT FINANCIER ROUGE** dans lequel 150\$ lui sont versés chaque samedi comme prime du weekend à condition qu'il réalise en semaine 1500 Points dont 500 Points de parrainages et un écart de 40% avec ses filleuls directs.

Contraintes : il ne peut pas bénéficier sur les achats de WI de son équipe car ayant la même qualification ; pour recevoir l'argent sur le SB, le SA, SL et le Awi, il doit être **actif**. **Etre actif** signifie acheter les produits dans le marché d'au moins 4 Points ; la dernière contrainte est que le WI ne peut pas gagner sur les filleuls de ses SB. Donc il ne gagne que sur la première génération (ses filleuls directs qui sont des Awi), la deuxième génération qui sont les SL, la troisième qui sont de SA et la quatrième génération qui sont des SB

Attention : si un AWI fait beaucoup plus de point que son parrain WI et arrive à atteindre la qualification WI FULL avant son parrain, alors celui-ci est considéré comme fainéant et par conséquent il ne pourra plus bénéficier de la lignée de son filleul qu'il a dépassé. Cela jusqu'à ce qu'il se qualifie au même titre ou au titre supérieur que son filleul

Niveau 6 : WI FULL (Winner Full)

Le BCI avec qualification WI doit travailler et motiver son équipe pour réaliser 5 000 Points à l'espace de 2 mois consécutifs. Il obtient alors la qualification WI FULL

Conditions : réaliser 5 000 Points en 2 mois (calendaires) consécutifs, avoir l'écart de 60% de points entre lui et ses filleuls directs ; être actif pendant la période ; qualifier 5 winners

Avantages :

- Chaque fois qu'il achète, il gagne **4%** sur le Prix Business de tous les produits ;
- A chaque fois que les WI directs (Génération 1) de son équipe 1 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **20%** ;
- A chaque fois que les AWI (Génération 2) de son équipe 2 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **3%** ;
- A chaque fois que les SL (Génération 3) de son équipe 3 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **4%** ;
- A chaque fois que les SA (Génération 4) de son équipe 4 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **5%** ;
- A chaque fois que les SB (Génération 5) de son équipe 5 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **6%** ;
- Il continue à bénéficier de son **PASSEPORT FINANCIER ROUGE** dans lequel 150\$ lui sont versés chaque samedi comme prime du weekend à condition qu'il réalise en semaine 3 500 Points dont 1 500 Points de parrainages et un écart de 40% avec ses filleuls directs.

Contraintes : il ne peut pas bénéficier sur les achats de WI FULL de son équipe car ayant la même qualification ; pour recevoir l'argent sur les SB, SA, SL, AwI, Wi il doit être **actif**. **Etre actif** signifie acheter les produits dans le marché d'au moins 4 Points ; la dernière contrainte est que le WIFULL ne peut pas gagner sur

les filleuls de ses SB. Donc il ne gagne que sur la première génération (ses filleuls directs qui sont des WI), la deuxième génération qui sont les AWI, la troisième qui sont de SL, la quatrième génération qui sont des SA et la cinquième génération qui sont de SB

Attention : si un WI fait beaucoup plus de point que son parrain WI et arrive à atteindre la qualification Top WI avant son parrain, alors celui-ci est considéré comme fainéant et par conséquent il ne pourra plus bénéficier de la lignée de son filleul qu'il a dépassé. Cela jusqu'à ce qu'il se qualifie au même titre

Niveau 7 : Top WI (TOP Winner)

Le BCI avec qualification WIFULL doit travailler et motiver son équipe pour réaliser 12 000 Points à l'espace de 2 mois consécutifs. Il obtient alors la qualification TOP WI

Conditions : réaliser 12 000 Points en 2 mois (calendaires) consécutifs, avoir l'écart de 60% de points entre lui et ses filleuls directs ; être actif pendant la période ; qualifié 12 Winners

Avantages :

- Chaque fois qu'il achète, il gagne **4%** sur le Prix Business de tous les produits ;
- A chaque fois que les WI FULL directs (Génération 1) de son équipe 1 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **20%** ;
- A chaque fois que les WI (Génération 2) de son équipe 2 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **3%** ;
- A chaque fois que les AWI (Génération 3) de son équipe 3 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **4%** ;
- A chaque fois que les SL (Génération 4) de son équipe 4 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **5%** ;

- A chaque fois que les SA (Génération 5) de son équipe 5 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **6%** ;
- A chaque fois que les SB (Génération 6) de son équipe 6 achètent quoi que ce soit (formation d'adhésion ou un produit sur le marché), il gagnera **8%** ;
- Il obtient le titre le plus élevé du **PASSEPORT FINANCIER VERT** dans lequel **500\$** lui sont versés chaque samedi comme prime du weekend à condition qu'il réalise en semaine 6000 Points dont 2 000 Points de parrainages et un écart de 40% avec ses filleuls directs.

Contraintes : il ne peut pas bénéficier sur les achats de TOPWI de son équipe car ayant la même qualification ; pour recevoir l'argent sur les SB, SA, SL, Awi, Wi et WIFFUL il doit être **actif**. **Etre actif** signifie acheter les produits dans le marché d'au moins 4 Points ; la dernière contrainte est que le WIFULL ne peut pas gagner sur les filleuls de ses SB. Donc il ne gagne que sur la première génération (ses filleuls directs qui sont des wi Full), la deuxième génération qui sont les WI, la troisième qui sont de AWI, la quatrième génération qui sont des SL, la cinquième génération qui sont de SA et la Sixième génération qui sont des SB

Attention : si un WIFFUL fait beaucoup de point et atteint la qualification Top Winner cela n'influence pas le gain de son parrain. Ce dernier pourra bénéficier sur tout le monde sauf sur son filleul direct qui a la même qualification.

C. Investisseurs intelligents

Les investisseurs sont des personnes qui achètent la licence d'une zone. Une zone peut avoir une ou plusieurs communes (territoires) dans une ville. En fait lors de leur enregistrement, les BCI indiquent leur commune et ville. C'est ainsi que le système les attribue à une zone. Dès lors que ces BCI achètent peu importe le lieu, le responsable de leur zone gagne 20% de commission. Et une zone moyenne peut avoir 10 000 BCI qui achètent au moins 5\$ chaque mois sur lesquels le chef de Zone a 20%. Faites de calcul vous-même.

L'achat de la Licence dépend de la Taille de la zone. La validité d'une licence est de 5 ans renouvelable simplement en accord avec le régulateur.

Et le chef de la zone a l'obligation d'avoir un bureau physique dans sa zone et payer 2 agents Minimum affectés par le Marché. Ainsi les salaires de ces agents seront déduits directement dans son gain de 20%

D. Le Régulateur

L'unique régulateur du Marché c'est I.B.A qui peut recourir à ses partenaires pour faciliter la flexibilité du Marché.

III. Le Paiement

Le paiement se passe par voie bancaire et par mobile monnaie. Chaque BCI ou Investisseur devrait laisser ses coordonnées pour recevoir automatiquement son gain mensuel qui passe chaque le 15 du mois suivant.

IV. Adresse

Le Marché Kwetu a son siège International au sein du Marché ZIKIDA sur le croisement des Avenues BOKASA et aviation ndolo. Reference la Microfinance MUFFA à côté de la Station.

Contacts : +243829076669 / +243840156670 lifeschool129@gmail.com
commercialiba4@gmail.com

Fait à Kinshasa, le 22 juillet 2025

Franck KADIAMBA MUANA
Directeur Général I.B.A.

Fondateur du Marché KWETU