ÉDITION 64

NOVEMBRE 2026

CAMEROON CEO



GRAND ENTRETIEN

Gisèle Mbouck-Eken

Créatrice et fondatrice de Maison Gimane

LA MÉMOIRE EN OR

Gimane crée des bijoux pour que l'Afrique ne s'oublie pas

CYBERSÉCURITÉ

Ce que vos équipes confient à l'IA

PERFORMANCE

Quand grandir abîme la qualité



JABA SPACE

LE RETOUR D'UNE AMBITION MAJEURE



Un nouvel espace pour rassembler les talents, former, incubuer, créer et connecter. **Depuis Douala, Jaba Space** construit une plateforme d'innovation pensée pour le Cameroun, la CEMAC et l'Afrique francophone.

COMMUNITY | ACADEMY | INCUBATOR | STARTUP STUDIO | LAB | CORPORATE INNOVATION | CAPITAL | EVENTS

BUILD • LEARN • SHARE • EXECUTE • SCALE

Le futur hub de la tech, de l'innovation et des opportunités.

La qualité *s'organise*



Mérimé Wilson Ngoudjou, directeur de publication.

Pour que le collier Tassin épouse le mouvement de celle qui le porte, Gisèle Mbouck-Eken a travaillé là où le regard s'attarde le moins. Elle a revu l'articulation des motifs de lances et allégé la structure au dos du bijou. Dans le grand entretien de ce numéro, la fondatrice de Maison Gimane revient sur ce travail. La cliente découvre un collier souple sur le corps. La créatrice peut raconter chacun des gestes qui lui ont donné cette souplesse.

Ce détail dit quelque chose de la qualité dans une entreprise. On la remarque souvent quand elle disparaît. Un produit manque en rayon, une commande arrive en retard, un contrat proposé au client contient une clause que personne n'a relue. Entre la décision et son résultat, plusieurs personnes avaient les moyens d'intervenir, à condition de savoir ce qu'elles devaient regarder et jusqu'où elles pouvaient décider. Cette capacité se construit longtemps avant la première réclamation.

Nous avons voulu suivre ce travail dans les situations ordinaires de la vie d'une entreprise. Que se passe-t-il lorsqu'on demande à son meilleur commercial de faire réussir les autres ? Que devient un contrat après son dépôt dans un assistant d'intelligence artificielle ? Dans une chambre froide, qui mesure le service rendu par l'électricité consommée ? Autant de décisions que l'on croit techniques jusqu'au jour où elles engagent un client, une marge ou la réputation de l'entreprise.

La diaspora offre un autre point d'observation. Une personne établie à l'étranger peut donner à un produit camerounais son premier débouché. Pour que le distributeur recommande le produit à ses clients, il faut que le producteur et lui se soient entendus sur les volumes, les délais et le prix qui rémunère leur travail. La confiance qui a permis la première commande doit survivre au jour où une livraison arrive en retard.

C'est à ce moment que la croissance livre son verdict. Quand l'activité accélère, la qualité dépend de personnes que le fondateur n'a pas toujours recrutées lui-même, de gestes qu'il ne supervise plus et d'arbitrages dont il entendra parler après coup. Toute la question est de savoir si l'entreprise leur donne le pouvoir et les moyens de tenir la promesse qu'elle a faite au client. La personne qui porte le collier ne voit pas sa charnière. Elle en éprouve pourtant le travail à chacun de ses mouvements.

Sommaire

08 GRAND ENTRETIEN
Gisèle Mbouck-Eken
Le pari du bijou intemporel

03 ÉDITORIAL
La qualité s'organise

05 FLASH
Trois mouvements à suivre

06 MANAGEMENT
Le risque de promouvoir son meilleur expert

20 CYBERSÉCURITÉ
Ce que vos équipes confient à l'IA

22 DIASPORA
Ayissi Nyemba et le pari industriel du cacao camerounais

24 ECOGREEN
Le froid, angle mort de la facture énergétique

26 PERFORMANCE
Quand grandir abîme la qualité

29 AUTOMOBILE
La voiture électrique à l'épreuve de Douala

LA RÉDACTION

Directeur de publication	Mérimé Wilson NGOUDJOU
Rédacteur en chef	Christian Mvom
Rédaction	Mérimé Wilson, Patrick Tchounjo, Christian Mvom, Oswald Fotso
Éditeur	NKUNDA AFRICA INNOVATION GROUP SARL
Conseillère juridique	Kimbeng Schneider
Direction artistique	CAMEROON CEO

Photographies et illustrations
Archives CAMEROON CEO, documents fournis, illustrations IA de CAMEROON CEO. Wikimedia Commons : Minette Lontsie, Johnkekam, Happiraphael et Kondah. Notices et licences dans les légendes.

Mensuel · **www.cameroonceo.com** **info@cameroonceo.com**

Trois mouvements à suivre

Financement du commerce, industrie et électricité. Les faits arrêtés au 19 novembre 2026.



Camion à Douala, mars 2020.
Minette Lontsie / Commons · CC BY-SA 4.0
Archives. Recadrage.

40 millions d'euros pour le financement du commerce

La Banque africaine de développement a publié le 10 novembre la note de synthèse de sa facilité à AFG Bank Cameroun, approuvée le 21 octobre. Elle combine jusqu'à 30 millions d'euros de crédit et 10 millions d'euros de garanties de transaction pour soutenir des opérations de commerce. Les PME et les entreprises actives dans l'agro-industrie ou l'import-export figurent parmi les bénéficiaires visés. Un importateur d'équipements dispose ainsi d'un canal bancaire supplémentaire à examiner. Sa décision dépendra des conditions proposées pour sa transaction, en particulier du coût du financement et de l'échéance à laquelle il devra le rembourser.



Pneumatiques neufs.
CAMEROON CEO · Illustration IA.

Bekoko apparaît dans le carnet de GHV

Dans sa présentation aux investisseurs du 17 novembre, l'indien GHV Infra Projects attribue au projet camerounais d'usine de pneumatiques une valeur de 7 000 crores de roupies, soit 70 milliards de roupies et environ 42 % du carnet qu'il déclare. L'usine est prévue à Bekoko, près de Douala. La signature définitive du contrat de construction reste à établir publiquement, selon Investir au Cameroun. Les fournisseurs locaux ont une indication sur l'ampleur du projet. Pour engager du stock ou réserver des équipes, ils auront besoin d'un calendrier de chantier et de marchés confirmés.



Port de Douala, mars 2019.
Johnkekam / Commons · CC BY-SA 4.0
Archives. Recadrage.

Un projet de centrale à gaz de 300 MW au port de Douala

Selon le ministère de l'Eau et de l'Énergie, DPPC SA et le groupe chinois CMC ont signé le 16 novembre un contrat d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction pour une centrale à gaz au Port autonome de Douala. La production alimenterait en priorité les entreprises du domaine portuaire, avec la possibilité d'injecter le surplus dans le réseau national. Le ministère a rappelé le 18 novembre que les licences, les conditions tarifaires et l'approvisionnement en gaz restaient à examiner. Pour les entreprises portuaires, la portée du projet dépendra du prix auquel cette électricité serait disponible et de la continuité du service.

MANAGEMENT

Le risque de promouvoir son meilleur expert



Réunion d'équipe. CAMEROON CEO · Illustration IA.

Les performances d'un excellent commercial ou ingénieur disent ce qu'il sait accomplir lui-même. Choisir celui qui fera progresser une équipe exige d'observer d'autres résultats, puis de lui donner le temps et le pouvoir d'exercer son nouveau métier.

Le lundi où son meilleur commercial prend la direction des ventes, une PME peut lui demander deux choses. Ses anciens clients doivent continuer d'être servis. Ses anciens collègues doivent désormais se tourner vers lui pour décider d'une remise, répartir les comptes ou traiter une réclamation. Si personne ne reprend ses dossiers, il lui suffit de quelques semaines pour retrouver une activité qu'il maîtrise, celle de vendeur, avec une équipe qui attend ses décisions. Cet exemple illustre le risque de la promotion. L'entreprise a changé le titre et conservé le poste.

Les économistes Alan Benson, Danielle Li et Kelly Shue ont étudié ce décalage dans la vente. Leur article, publié en 2019 dans le Quarterly Journal of Economics, s'appuie sur des données de 131 entreprises américaines entre 2005 et 2011. Des ventes individuelles élevées augmentaient les chances d'être promu. Chez les personnes promues, elles étaient en moyenne associées à des résultats commerciaux plus faibles chez leurs futurs subordonnés. L'étude souligne en revanche la valeur prédictive d'une expérience de collaboration commerciale. Ce résultat porte sur la vente aux États-Unis. Il invite les entreprises camerounaises à examiner ce que leurs propres critères de promotion mesurent réellement.

Ce que la promotion vient récompenser

L'entreprise a de bonnes raisons d'accorder de la valeur aux chiffres individuels. Ils se vérifient et rendent la décision défendable. Le salarié voit aussi un lien entre effort et progression. Lorsque la direction réserve les augmentations et la reconnaissance aux postes d'encadrement, la promotion sert deux décisions distinctes. Elle rémunère une contribution passée et confie la responsabilité de résultats futurs. La première dispose d'un historique. La seconde demande d'observer comment le candidat agit lorsqu'une autre personne doit réussir grâce à lui.

Dans un cabinet comptable, le collaborateur qui reprend le dossier de son collègue avant l'échéance rend un service immédiat. Celui qui repère une erreur récurrente, explique la règle et vérifie que le collègue sait l'appliquer au dossier suivant développe une capacité dont le cabinet profitera plusieurs fois. L'exemple vaut aussi pour une équipe commerciale. Gagner un marché exige du jugement et de la persévérance. Écouter un collègue préparer sa négociation, l'aider à défendre sa marge et lui laisser conduire le rendez-vous demande en plus de supporter une part d'incertitude. C'est cette compétence que l'entreprise peut mettre à l'épreuve avant de prendre sa décision.

En février 2026, le Groupement des entreprises du Cameroun a annoncé un atelier de management et de leadership destiné notamment aux chefs d'équipe et au personnel d'encadrement. La place accordée aux études de cas dans le programme rejoint une difficulté concrète pour l'employeur.

131 *entreprises américaines dans l'étude sur les ventes, de 2005 à 2011.*

Un cadre peut comprendre comment donner un retour à un collaborateur et avoir besoin d'aide quand il doit faire ce retour à un ancien collègue. La formation prend sa valeur dans les situations que son supérieur lui confie ensuite et qu'ils peuvent examiner ensemble.

Le risque augmente lorsqu'un responsable reste propriétaire des comptes les plus rémunérateurs. Les commissions l'incitent à consacrer du temps à ses propres ventes. L'équipe peut raisonnablement s'interroger sur la façon dont il répartit les prospects. Une décision de promotion engage donc aussi des décisions de rémunération et de portefeuille. Les clients transférés doivent connaître leur nouvel interlocuteur. Le responsable doit savoir à quelles conditions il interviendra et qui suivra la passation. Sans ce travail, la période de transition se prolonge aussi longtemps que les anciens clients continuent d'appeler.

Mettre le jugement à l'épreuve

Une décision de recrutement interne gagne à s'appuyer sur des missions courtes dont les résultats sont observables. Un ingénieur peut, par exemple, organiser un passage de relais entre équipes sur plusieurs interventions. On examine ensuite la qualité des consignes, la pertinence des arbitrages et la capacité de l'équipe à agir en son absence. Un chef de projet peut se voir confier l'intégration d'une recrue ou la conduite d'une revue de dossiers. Un entretien documente ensuite ses décisions sur des cas précis, y compris un désaccord qu'il a dû traiter. Cette procédure favorise des candidats dont le travail facilite déjà celui des autres, même si cette contribution circule peu dans les comptes rendus de direction.

La nomination doit ensuite donner un mandat lisible. Le nouveau responsable a besoin de savoir ce qu'il peut engager, qui arbitre en cas de conflit et quels résultats son propre supérieur attend de lui. La direction doit également soutenir publiquement ce transfert d'autorité. Si elle arbitre directement chaque désaccord avec les anciens collègues du cadre, ces derniers auront appris à qui s'adresser la fois suivante. Une revue régulière avec son supérieur permet de corriger une mauvaise décision tout en laissant au responsable la conduite de son équipe.

La période de prise de poste réclame aussi des mesures que les intéressés puissent expliquer. Dans la vente, le chiffre total dépend parfois d'un gros compte hérité. La répartition de la performance entre les commerciaux, la tenue des marges et le suivi des réclamations éclairent le travail du cadre sous d'autres angles. Un premier trimestre peut être consacré à la passation et aux entretiens de travail. On pourra alors juger le responsable sur ce que les membres de l'équipe ont appris à faire depuis son arrivée, et sur ce que les clients ont effectivement vécu.

Donner une carrière à ceux qui veulent rester experts

La meilleure réponse peut se trouver hors de l'organigramme hiérarchique. Une entreprise qui a besoin d'un ingénieur de référence peut le rémunérer en conséquence, lui confier la validation de choix techniques et lui donner du temps pour faire monter ses collègues en compétence. Une banque ou un cabinet peut reconnaître le poids d'un portefeuille, la maîtrise d'un domaine ou la capacité à superviser des dossiers complexes par un statut et une rémunération lisibles. Cette voie doit avoir des effets concrets, faute de quoi chacun continuera de lire l'accès au management comme la seule progression qui compte.

L'enjeu revient à la question posée au candidat avant la promotion. Quel travail a-t-il envie de faire quand les résultats ne porteront plus son seul nom ? Sa réponse mérite autant d'attention que son dernier classement. Au bout de quelques mois, le signe le plus probant d'une promotion réussie se trouve souvent chez les anciens collègues du cadre. Elles prennent des décisions qu'elles remettaient hier à leur supérieur et savent expliquer pourquoi elles les ont prises.



Gisèle Mbouck-Eken

Créatrice et fondatrice de Maison Gimane

GISÈLE MBOUCK-EKEN

Le pari du *bijou intemporel*

Il y a des bijoux que l'on porte. Et puis il y a ceux qui nous ramènent à quelqu'un. Depuis la disparition de ses grands-mères, Gisèle Mbouck-Eken mesure autrement la valeur des choses que l'on garde. Les souvenirs, les gestes, les histoires racontées mille fois… et ces objets qui, parfois, deviennent les derniers témoins d'une présence. C'est avec l'ambition profonde de perpétuer cet héritage qu'elle fonde Maison Gimane.

Le collier Tassin illustre ce que cette ambition exige. En hommage à une figure royale associée aux Amazones du Dahomey, la créatrice a dessiné des motifs de lances, puis repris leurs proportions, revu leur assemblage et allégé le dos du collier pour qu'il accompagne le mouvement du corps.

Pour donner vie à Maison Gimane, Gisèle Mbouck-Eken a dû convaincre ses premiers clients sur la foi d'un dessin et assumer seule le préfinancement de ses premières créations. Aujourd'hui, elle pilote la direction artistique depuis Douala et s'appuie sur des partenaires à l'étranger pour la fabrication de ses pièces.

Dans cet entretien, elle revient sur les risques qu'elle a choisi de prendre pour imposer sa signature, les défis rencontrés pour faire émerger sa Maison et son ambition de réunir au Cameroun les savoir-faire nécessaires à une production locale, de la première gouache au dernier sertissage.

HÉRITAGE

Votre héritage afro-antillais nourrit l'univers de Gimane. Si vous deviez nous ramener à une seule scène de votre vie pour comprendre votre désir de créer des bijoux, laquelle choisiriez-vous ?

Je crois profondément que la création est avant tout une affaire d'émotion. On ne crée jamais tout à fait par hasard : il y a toujours une histoire, une sensibilité, une mémoire qui nous précède et qui finit par s'exprimer à travers notre travail. Mon héritage afro-antillais fait incontestablement partie de cette mémoire.

Mon désir de créer des bijoux s'est construit naturellement, au fil des années. Mais s'il fallait identifier un moment fondateur, je reviendrais au décès de mes deux grands-mères, l'une d'origine camerounaise, l'autre d'origine antillaise.

Dans la culture antillaise, la transmission d'un bijou de mère en fille est un geste profondément chargé d'amour. Ce n'est pas simplement un objet que l'on transmet, c'est un fragment de soi, une histoire, une appartenance.

À la disparition de ma grand-mère camerounaise, j'ai été frappée par un paradoxe. Elle possédait de magnifiques parures, majestueuses, chargées de symboles, mais souvent réalisées dans des métaux fragiles, qui ne résisteraient pas au temps. Cette prise de conscience a fait naître en moi une question presque intime : pourquoi les femmes africaines n'auraient-elles pas, elles aussi, le privilège de léguer à leurs descendantes de véritables trésors familiaux ? Des bijoux précieux, conçus pour traverser les générations et raconter leur histoire bien après elles ?

C'est cette réflexion qui a profondément nourri ma vocation. Je voulais créer des bijoux qui ne soient pas seulement beaux à porter, mais suffisamment précieux pour être aimés, conservés et transmis. Des pièces qui deviennent, avec le temps, une partie de l'histoire d'une famille et font incontestablement partie de cette mémoire.

Sur la foi *d'un dessin*

En fondant Gimane, quel choix vous a personnellement le plus exposée, financièrement ou professionnellement, et qu'est-ce qui vous a permis de tenir votre décision lorsque les premières difficultés sont apparues ?

La Maison Gimane est née d'un rêve un peu fou, presque déraisonnable au départ. Il fallait oser croire en une vision que personne ne pouvait encore toucher du doigt.

Imaginez devoir convaincre une clientèle exigeante, habituée aux grandes maisons de joaillerie, de faire confiance à une jeune créatrice encore inconnue, dont la seule proposition initiale était un dessin. Je demandais finalement à mes premiers clients de croire en une promesse avant même qu'elle ne prenne forme.

Le pari financier était considérable. J'ai dû assumer seule les préfinancements nécessaires pour atteindre les standards de qualité auxquels je souhaitais positionner la Maison. Je savais que je ne pouvais pas demander à mes clients de croire en l'excellence : il fallait la leur démontrer, dès les premières créations.

Mais le véritable défi a également été culturel. J'ai dû apprendre à comprendre les particularités du marché camerounais, ses attentes et son rapport au luxe. L'un des obstacles les plus importants a été de faire accepter la création virtuelle dans un environnement où l'on accorde naturellement beaucoup de valeur à ce qui existe déjà, à ce que l'on peut voir et toucher.

Il y a eu des moments de doute, bien sûr. Des moments où l'ampleur du chemin à parcourir pouvait sembler vertigineuse. Mais je crois que ma plus grande force, et parfois mon plus grand défaut, c'est mon obstination. Je suis profondément passionnée et j'ai cette incapacité presque viscérale à abandonner une idée en laquelle je crois.

Chaque fois que le découragement menaçait de prendre le dessus, mon imagination me ramenait à ma vision initiale. Je me souvenais de ce que je voulais construire et surtout de la raison pour laquelle je l'avais commencé.

Finalement, je crois que l'on ne tient pas uniquement grâce à la force de son caractère. On tient parce que certains rêves sont trop profondément ancrés en nous pour que l'on puisse simplement y renoncer.

Tassin

L'équilibre entre force et légèreté

Entrons dans la fabrication du collier Tassin. Quel détail, presque invisible pour celle qui le porte, a demandé le plus de recherches, d'essais ou de renoncements avant que la pièce trouve son équilibre sur le corps ?

Le collier Tassin est un hommage à la reine éponyme, figure historique et royale à laquelle est associée l'origine des légendaires Amazones du Dahomey.

Dès le départ, je voulais que cette pièce reflète la puissance de cette femme. Il ne s'agissait pas simplement de représenter une figure historique, mais de traduire dans la matière son autorité, sa force et son esprit guerrier.

Le défi était de taille : comment donner naissance à un bijou qui possède une telle présence symbolique sans pour autant en faire une pièce imposante, presque intimidante, que la femme moderne aurait du mal à s'approprier au quotidien ?

C'est finalement dans les détails les moins visibles que s'est joué l'essentiel du travail.

L'intégration des motifs de lances tout au long du collier a nécessité de nombreux ajustements. Je tenais absolument à préserver leur force visuelle sans sacrifier le confort. Il a fallu travailler chaque proportion, repenser l'assemblage et les dimensions des éléments, leur articulation et alléger minutieusement la structure au dos du bijou pour trouver le juste équilibre et lui donner toute la souplesse nécessaire.

Mais le travail ne s'arrête pas au design. Il faut ensuite traduire cette vision dans l'or. Une pièce de cette nature ne tolère aucune approximation : le moindre écart peut compromettre son harmonie. Cette étape charnière repose sur la maîtrise des artisans joailliers. Pour une pièce aussi délicate, j'ai dû faire une sélection exigeante de l'orfèvre pendant quelques semaines.

Le choix des systèmes d'assemblage et du fermoir fait également partie de cette recherche. Un fermoir doit être suffisamment discret pour ne pas perturber l'esthétique, mais aussi parfaitement fiable, confortable et adapté au poids et à la structure du collier.

Viennent ensuite les finitions, le polissage et les ajustements qui donnent son rayonnement à l'or et à la pièce son caractère définitif.

Ce qui me fascine dans le domaine de la haute joaillerie, c'est précisément cette somme de travail qui échappe souvent au regard. Une cliente peut découvrir un collier et en apprécier immédiatement la beauté, sans nécessairement imaginer les heures de recherche, les essais, les corrections et les gestes techniques qui ont été nécessaires pour parvenir à ce résultat.

Il faut parfois beaucoup de temps pour obtenir une apparente simplicité.

C'est un équilibre que je recherche dans chacune de mes créations : qu'un bijou puisse raconter une histoire puissante tout en se faisant oublier sur le corps. Que celle qui le porte ressente sa force sans jamais être entravée par son poids.

Pour moi, c'est aussi cela, le luxe : une exigence technique parfois invisible, mais que le corps, lui, perçoit immédiatement.



RÉCITS

Les voix *de la mémoire*

Vos créations puisent dans des symboles et des récits africains qui possèdent leur propre histoire. Quel travail de recherche et de dialogue vous permet de les réinterpréter sans en appauvrir le sens ni effacer ceux qui les ont transmis ?

En premier lieu, je suis une passionnée de l'histoire africaine, pas uniquement telle qu'elle est racontée par les ouvrages occidentaux, mais principalement telle qu'elle est vécue et restituée par nos griots sur le continent.

Je considère que l'on ne peut pas réinterpréter une histoire que l'on ne prend pas d'abord le temps d'écouter.

Mon processus créatif commence donc toujours par une véritable immersion historique et culturelle. Je collecte des informations à travers différents supports : témoignages, ouvrages, archives, publications et recherches documentaires. Internet constitue parfois une première piste d'indices. Je passe parfois des heures avec des traducteurs au téléphone avec des conteuses et des patriarches.

Heureusement, notre continent regorge de trésors et compte encore de nombreuses personnes profondément attachées à la préservation de ses traditions. Il m'arrive aussi souvent de découvrir un ouvrage précieux au détour d'une librairie ou de rencontrer une personne qui détient, par sa mémoire et sa transmission, une connaissance que je n'aurais trouvée dans aucun document.

Ces rencontres sont particulièrement précieuses, car elles me rappellent que notre patrimoine ne vit pas uniquement dans les livres. Il vit aussi dans les familles, dans les gestes, dans les récits et dans la mémoire de ceux qui nous ont précédés.

Vient ensuite un moment où toutes ces histoires remontent dans mon esprit, au petit matin, ou dans un flash en journée, avec toutes les émotions qu'elles transportent. Puis une forme naît de ces émotions, de ce film qui m'a été transmis et que je fais dorénavant mien et qui va devenir le thème d'une création.

Ma seule frustration, c'est de ne pas pouvoir raconter toute l'histoire de l'Afrique. Elle est immense, complexe et infiniment plus riche que tout ce qu'une Maison de joaillerie pourrait espérer en restituer.

Je suis d'ailleurs consciente que, même si Maison Gimane traverse les générations, je n'aurai jamais le temps d'en explorer toutes les merveilles.

Je me console en considérant que j'apporte humblement ma contribution, à mon échelle, afin de maintenir ces récits vivants. Les faire découvrir autrement, susciter la curiosité, donner envie d'aller plus loin.

Je veux offrir à ces histoires un nouvel espace d'expression, sans jamais oublier ceux qui nous les ont transmises.

Le bijou, *une histoire personnelle*

Parmi les commandes sur mesure que vous pouvez évoquer, laquelle a le plus profondément changé votre compréhension de ce qu'une femme vient réellement chercher chez une créatrice de bijoux ?



Je crois que commander un bijou sur mesure est un acte beaucoup plus intime qu'on ne l'imagine. Derrière le choix d'une pierre, d'une forme ou d'un métal, il y a souvent une histoire personnelle, une aspiration, parfois même une quête de soi.

Récemment, j'ai échangé avec une jeune femme qui envisageait initialement l'achat d'un bracelet signé par une grande maison internationale. Pour elle, cet achat représentait une manière de célébrer sa réussite personnelle, mais aussi de s'offrir une pièce de valeur, avec une véritable dimension patrimoniale.

Sa rencontre avec Maison Gimane lui a permis d'exprimer une autre envie, tout aussi importante : celle de retrouver dans un bijou son identité culturelle, sans avoir à renoncer au niveau d'excellence et de raffinement auquel elle aspirait.

Cet échange m'a particulièrement marquée, parce qu'il a mis des mots sur une aspiration que je pressentais déjà, mais dont je n'avais peut-être pas encore pleinement mesuré l'ampleur.

J'ai compris que certaines femmes ne souhaitent plus avoir à choisir entre le prestige d'une haute joaillerie et la fierté de leurs origines. Elles veulent pouvoir porter les deux avec la même exigence.

Elles veulent des bijoux qui témoignent de leur réussite, mais aussi de leur histoire. Des pièces qui dialoguent avec le monde tout en restant profondément fidèles à ce qu'elles sont.

Cette prise de conscience a renforcé ma responsabilité en tant que créatrice. Elle m'oblige à être encore plus exigeante, car je sais désormais que je ne crée pas uniquement pour répondre à une envie esthétique. Je crée aussi pour répondre à un besoin de reconnaissance, d'appartenance et d'affirmation de soi.



GISÈLE MBOUCK-EKEN

« Une cliente Gimane ne vient pas chercher un bijou. Elle vient chercher le droit de dire à sa fille : *voilà d'où tu viens, voilà ce que ta mère a bâti.* »

Du dessin *au sertissage*



Votre atelier est installé à Douala. Pouvez-vous nous faire suivre le parcours réel d'une pièce, du dessin au dernier sertissage, en précisant les étapes réalisées au Cameroun et les compétences que vous souhaitez encore y développer ?

La création d'un bijou Maison Gimane est un processus beaucoup plus long et complexe qu'on ne pourrait l'imaginer. Entre la première inspiration et le moment où la pièce est remise à sa propriétaire, il y a plusieurs semaines de conception, de recherche et de fabrication, ainsi que l'intervention de différents savoir-faire.

Tout commence par une inspiration. Une histoire, un personnage, un symbole ou parfois une émotion qui fait naître une vision, comme évoqué plus haut.

Une fois cette inspiration définie, je commence par la traduire en gouache, un dessin artistique qui permet de définir les premières lignes, les volumes, les proportions et l'identité esthétique du bijou afin de donner une première existence à la pièce. Je soumets ensuite cette proposition à mon client. C'est une étape de dialogue particulièrement importante : nous échangeons, ajustons les lignes, affinons les volumes jusqu'à ce que le bijou corresponde pleinement à ses attentes.

Cette étape n'est que le commencement. Une fois le dessin validé, nous entrons dans une phase beaucoup plus technique : celle de la modélisation en trois dimensions.

Je travaille alors en étroite collaboration avec l'orfèvre pour élaborer le dessin technique à l'aide d'un logiciel de conception assistée par ordinateur (CAO). Chaque détail est pensé, chaque volume est défini, chaque proportion est étudiée afin d'anticiper le rendu final de la pièce : le grammage de l'or, les volumes, les dimensions en accord avec la morphologie de la cliente, les assemblages, les contraintes mécaniques et les emplacements des pierres.

C'est une étape charnière que je prends toujours le temps d'expliquer à mes clients : lorsque cette modélisation est validée, elle devient la référence définitive de fabrication. Il n'est alors plus possible de revenir sur les choix structurels de la pièce.

Parallèlement, commence un autre travail essentiel : la recherche des pierres précieuses.

Trouver la bonne pierre ne consiste pas simplement à sélectionner une belle couleur ou un beau diamant. Il faut trouver celle qui correspond exactement à l'intention esthétique de la création. Sa couleur, sa pureté, sa taille et le nombre de carats doivent être pris en compte pour qu'elle puisse s'intégrer parfaitement à la structure du bijou.

La sélection *des pierres*

Cette recherche peut demander du temps. Il arrive qu'une pierre soit magnifique individuellement, mais ne convienne pas à la pièce imaginée. Il faut alors poursuivre les recherches, comparer, sélectionner et parfois renoncer à une option pourtant séduisante pour préserver la cohérence de l'ensemble.



Vient ensuite le travail de la matière : la fabrication, le sertissage et les finitions, autant d'étapes qui exigent une maîtrise technique et une précision absolues.

Je dois parfois solliciter différents maîtres joailliers sur des points spécifiques.

Le sertissage seul est une expertise. Chaque pierre doit être maintenue avec sécurité et positionnée de manière à révéler au mieux sa lumière. Le geste du sertisseur demande une maîtrise et une concentration considérables : la moindre maladresse peut altérer une pierre ou compromettre l'équilibre de la composition.

Les pierres opaques doivent parfois être taillées pour que leur forme s'adapte à mon design.

C'est cette succession d'interventions spécialisées qui constitue la véritable fabrication d'un bijou de haute joaillerie.

La conception d'une pièce peut parfois demander au minimum six semaines de travail après le choix du design, parfois davantage selon sa complexité. C'est un temps incompressible si l'on veut respecter les exigences de conception et de fabrication que nous nous imposons.

Aujourd'hui, même si la direction artistique et une partie du processus de création sont pilotées depuis Douala, la Maison ne dispose pas encore de son propre atelier de fabrication au Cameroun. Cette étape reste donc confiée à des partenaires à l'étranger.

Mais c'est précisément l'un des grands projets qui me tiennent à cœur.

Je rêve de voir se développer au Cameroun un véritable écosystème de haute joaillerie, capable de réunir les compétences, les équipements et les savoir-faire nécessaires à la réalisation de nos créations. Je souhaite que nous puissions progressivement maîtriser localement l'ensemble de la chaîne de fabrication, du premier dessin au dernier sertissage.

Ce serait bien plus qu'une évolution opérationnelle pour Maison Gimane. Ce serait une manière de participer à la valorisation de compétences locales et de contribuer à écrire une nouvelle page de la création joaillière africaine.

Il ne faut cependant pas négliger l'étape la plus gratifiante, le premier essayage et le retour de mes clientes. Pour certaines bagues, l'expérience commence par un massage et des soins des mains avant d'enfiler ce qui deviendra une partie d'elle-même, le bijou. J'adore voir les étincelles dans leurs yeux… C'est une phase hautement importante pour moi que je manque rarement.

La valeur *d'une pièce*

Votre livre fait de l'authenticité un engagement de la maison. Quelles preuves une cliente peut-elle aujourd'hui obtenir sur la qualité de vos matériaux et pierres, ainsi que sur les conditions dans lesquelles ils ont été travaillés ?

Pour moi, l'authenticité n'est pas un argument commercial. C'est une conviction profonde, presque une exigence morale envers celles qui nous font confiance.

Nous évoluons aujourd'hui dans un marché où les diamants de synthèse prennent une place de plus en plus importante et où leur ressemblance avec les diamants naturels peut être absolument saisissante.

Je pense qu'il est essentiel de rappeler que la valeur d'une gemme naturelle ne repose pas uniquement sur son apparence. Elle tient aussi à sa rareté, à son origine géologique, à son histoire et à cette dimension intemporelle qui lui permet de traverser les générations.

C'est précisément cette vision du luxe que défend Maison Gimane.

Nous accordons une attention particulière à la sélection de nos matières premières, qu'il s'agisse de la qualité de l'or ou du choix des pierres précieuses. Chaque création est accompagnée d'un certificat d'authenticité attestant de ses caractéristiques.

Cette insistante préoccupation m'avait déjà significativement fait distinguer par mes experts formateurs à Florence, en Italie, il y a quelques années.

Je veux que nos clientes puissent acheter avec confiance, mais surtout avec la certitude que le bijou qu'elles acquièrent correspond réellement aux engagements de la Maison.

Car lorsqu'on crée des pièces destinées à être transmises, on ne peut pas se permettre des approximations. Il faut pouvoir regarder celles qui nous confient leur projet dans les yeux et leur garantir que ce qu'elles transmettront demain sera aussi précieux et sincère que ce qu'elles ont choisi aujourd'hui.

Comment défendez-vous le prix d'une création Gimane auprès d'une cliente qui, pour un budget comparable, pourrait choisir une maison mondialement consacrée, avec toute la reconnaissance sociale attachée à son nom ?

Curieusement, j'ai de moins en moins besoin de convaincre mes clientes sur le parallèle avec les grandes maisons de joaillerie historiques. Au fur et à mesure de mes créations, elles ont constaté l'équivalence entre la valeur objective des matériaux utilisés, l'expertise technique et la finesse de l'exécution. Cependant, le point sur lequel elles se sont mises toutes d'accord, c'est la valeur ajoutée identitaire et personnelle.

C'est une question à laquelle je suis régulièrement confrontée, et je la trouve parfaitement légitime.

Je suis consciente que Maison Gimane ne bénéficie pas encore du recul historique ni de la notoriété internationale des grandes maisons de joaillerie qui ont parfois trois siècles d'existence. Et je prends d'ailleurs ce parallèle comme un véritable compliment !

Mais je crois que la valeur d'une Maison ne se résume pas à son ancienneté ou à la puissance de son nom.

Les grandes maisons ont construit leur réputation autour d'une vision forte, d'une identité reconnaissable et d'une exigence d'exécution qu'elles ont su préserver au fil des générations. Ce sont précisément les principes sur lesquels je bâtis Maison Gimane.

Nos créations reposent sur une sélection rigoureuse des matières, une recherche esthétique approfondie et un véritable travail de conception. Le prix d'un bijou traduit cette exigence, mais aussi la singularité du travail artistique qui lui donne naissance.

Il y a toutefois une dimension supplémentaire que je souhaite apporter à mes clientes : celle de la reconnaissance identitaire.

Je veux qu'une femme puisse porter une création Gimane avec la même fierté qu'une pièce issue d'une grande maison internationale, tout en ayant le sentiment de porter quelque chose qui lui appartient profondément.

Nos bijoux offrent ainsi une double forme de reconnaissance : celle du luxe, à travers la noblesse des matières et la qualité d'exécution, et celle de l'identité, à travers les histoires et les héritages culturels qu'ils mettent en lumière.

Au fond, je ne cherche pas à convaincre une femme que Gimane doit remplacer une grande Maison dans son écrin. Je souhaite lui faire comprendre qu'il existe une autre forme de valeur, complémentaire, qu'elle ne trouvera peut-être nulle part ailleurs.

Indépendance *et transmission*

Pour financer la prochaine étape de Gimane, seriez-vous prête à partager le capital de la maison, et quelles garanties exigeriez-vous pour préserver votre liberté de création et votre niveau d'exigence ?

À ce stade de mon développement, je n'envisage pas d'ouvrir le capital de Maison Gimane dans un avenir proche.

Je suis encore dans une phase fondamentale de construction, durant laquelle il est essentiel pour moi de consolider l'identité de la Maison, d'affirmer son positionnement et d'asseoir sa légitimité sur un marché particulièrement exigeant.

Cette période demande une grande cohérence dans les décisions, une vision à long terme et surtout une liberté totale dans les choix artistiques et stratégiques.

Maison Gimane est née d'une vision très personnelle. Je pense qu'il est important de lui laisser le temps de grandir, de trouver pleinement sa place et de construire ses propres fondations avant d'envisager de partager cette responsabilité.

Cela ne signifie évidemment pas que je manque d'ambition, bien au contraire. J'ai de grandes aspirations pour la Maison et je souhaite lui donner les moyens de se développer à l'échelle internationale.

Si, à terme, l'ouverture du capital devait devenir un levier pertinent pour accompagner cette expansion, je serais prête à étudier cette possibilité.

Mais il faudra que les personnes qui nous rejoignent partagent bien davantage qu'un intérêt financier. Elles devront adhérer à notre vision, respecter notre identité et comprendre que certaines exigences ne sont tout simplement pas négociables.

Je veux faire grandir Maison Gimane, sans jamais perdre ce qui lui donne son âme.

Le jour où une femme transmettra un bijou Gimane à sa fille, qu'aimeriez-vous qu'elle puisse lui raconter de la maison, de l'Afrique et de vous ?

C'est probablement l'une des questions qui me touchent le plus, parce qu'elle rejoint précisément la raison pour laquelle j'ai créé Maison Gimane.

Je pense souvent à cette femme qui, dans plusieurs décennies, ouvrira son écrin pour en sortir un bijou qu'elle aura aimé toute sa vie. Peut-être le transmettra-t-elle à sa fille, qui le portera à son tour, avec sa propre histoire et ses propres souvenirs.

J'imagine alors que ce bijou ne sera plus simplement un objet précieux. Il sera devenu le témoin silencieux d'une vie, d'un amour, de sacrifices, de réussites et de moments que seule cette famille pourra véritablement raconter.

Chaque femme entretient une relation singulière avec le bijou qu'elle choisit de transmettre. Il y a dans ce geste quelque chose d'extrêmement beau : une manière de dire à celle qui vient après nous que, malgré le temps qui passe, une partie de notre histoire continuera de vivre en elle.

C'est exactement ce que je souhaite pour Maison Gimane.

J'aimerais que nos créations deviennent ces précieux passeurs de mémoire. Qu'elles permettent aux générations futures de se reconnecter à leur histoire, de découvrir la richesse de leurs origines et de porter leur héritage avec fierté.

J'aimerais aussi qu'à travers elles, on puisse raconter une Afrique majestueuse, créative, riche de ses civilisations, de ses femmes, de ses traditions et de son génie artistique. Une Afrique dont le patrimoine mérite d'être célébré, préservé et transmis avec la même exigence que les plus grands trésors du monde.

Quant à ce que l'on racontera de moi, je préfère laisser cette histoire aux femmes qui porteront mes créations.

Si, un jour, une mère explique à sa fille que derrière ce bijou se trouvait une femme qui avait simplement voulu que nos histoires ne se perdent jamais, alors je crois que j'aurai accompli quelque chose de profondément précieux.

VOTRE HISTOIRE
MÉRITE SON BIJOU.

Les commandes sur mesure Maison Gimane sont ouvertes.

Douala — Sur rendez-vous privé.

Écrivez-nous : votre récit devient votre trésor.

gembouck@gimanedesign.com

CAMEROONCEO

ÉDITION SPÉCIALE

DÉCEMBRE 2026

Les décideurs ont rendez-vous.

Votre marque aussi.



LES 50 FIGURES

de l'économie camerounaise

RÉSERVEZ VOTRE ESPACE PUBLICITAIRE

info@cameroonceo.com

Tél. +237 695 869 141



CYBERSÉCURITÉ

Ce que vos équipes *confient à l'IA*

Contrat et assistant numérique. CAMEROON CEO · Illustration IA.

Un contrat transmis à un assistant d'intelligence artificielle met en jeu davantage que le texte visible à l'écran. Pour savoir ce qu'elle délègue, une entreprise doit suivre le fichier jusqu'à ses éventuelles copies, puis suivre la réponse jusqu'à celui qui l'utilisera.

Prenons un contrat de distribution en cours de négociation à Douala. Le responsable commercial veut en extraire les dates importantes avant une réunion. Il dépose le fichier dans un assistant d'IA et demande un tableau des échéances. Le document contient aussi les commissions, des coordonnées et les conditions auxquelles le fournisseur peut rompre l'accord. L'assistant répond en quelques secondes. Pour l'entreprise, la question décisive commence au moment où le collaborateur referme son navigateur. Qui peut encore retrouver le document et que peut-il en faire ?

Le fichier a franchi une frontière que l'écran rend presque invisible. Un assistant accessible sur le Web traite la demande selon les conditions de l'offre utilisée. Suivant le service, les documents et les échanges peuvent être conservés pour rendre l'historique accessible, assurer le fonctionnement du service ou répondre à des besoins de sécurité. Certaines offres excluent l'utilisation des contenus pour entraîner leurs modèles. Cette clause laisse entière la question de la durée de conservation, des accès et du traitement par d'éventuels sous-traitants. Un service accessible depuis Douala peut conserver ou faire traiter des données dans d'autres pays. Identifier l'emplacement annoncé de l'hébergement renseigne sur une partie du parcours. Il reste à vérifier d'où le support technique peut accéder aux contenus et quelles opérations sont confiées à d'autres prestataires. Chacune de ces questions a sa réponse contractuelle et technique. Le nom de l'outil renseigne peu sur l'offre effectivement utilisée par le collaborateur.

À l'entrée, plusieurs formes de confidentialité

Le montant d'une remise ou les conditions d'exclusivité intéressent un concurrent même si le document ne comporte aucun nom. À l'inverse, des coordonnées ou une signature soulèvent la question des données à caractère personnel, parfois dans un dossier que l'entreprise juge commercialement banal. La loi camerounaise n° 2024/017 du 23 décembre 2024 organise la protection de ces données. Son article 32 soumet notamment le transfert vers un État étranger à une autorisation préalable de l'autorité de protection, selon des modalités que le texte renvoie à la voie réglementaire. L'article 73 a fixé un délai de mise en conformité de dix-huit mois à compter de la promulgation pour les responsables du traitement. L'entreprise doit aussi examiner les engagements de confidentialité pris envers le client ou le fournisseur. Ils peuvent couvrir des informations auxquelles la loi sur les données personnelles ne s'applique pas.

Le parcours du fichier

Document → **Assistant** → **Réponse**

Le contrat transmis → Les dossiers accessibles → Les échéances à vérifier

Le document entier est-il nécessaire ? Pour préparer le tableau des échéances, la tâche peut se limiter à quelques clauses. Un fichier expurgé exige une vigilance de fond. Des éléments comme un numéro de dossier, une implantation rare ou la combinaison d'une date et d'un montant peuvent suffire à reconnaître le client. Un PDF ou un document Word peut également transporter des commentaires ou des informations que la page affichée ne montre pas. Une équipe autorisée à soumettre un extrait doit connaître la différence entre masquer un élément à l'écran et le retirer de la copie transmise.

L'Agence nationale française de la sécurité des systèmes d'information recommande d'écarter l'envoi de données sensibles vers les services grand public disponibles sur Internet. Ce repère de sécurité pose une question pratique au dirigeant. Quel outil le commercial peut-il employer quand les données nécessaires à son travail sont sensibles ? Si la réponse se résume à une interdiction sans moyen de traiter le dossier, l'entreprise verra difficilement les usages qui se développent hors des canaux qu'elle administre.

Ce que change un outil connecté aux dossiers de l'entreprise

L'entreprise peut équiper ses collaborateurs d'un assistant relié à sa messagerie ou à ses espaces de stockage. Le gain devient sensible lorsque l'outil retrouve un ancien contrat ou une proposition oubliée. Ce même accès révèle parfois des droits excessifs dont personne ne s'était préoccupé. Un document mal classé pouvait autrefois rester peu visible parce qu'il fallait en connaître l'emplacement. Une recherche en langage naturel réduit cet obstacle. La qualité des permissions existantes devient donc une condition du déploiement. Le propriétaire du dossier doit pouvoir dire quels collaborateurs en ont besoin, dans quel but et à quel moment leur accès prend fin.

Le parcours de la réponse mérite la même attention. Un tableau synthétique peut mêler les dates de versions différentes ou transformer une option de renouvellement en échéance ferme. Sa mise en forme nette facilite sa circulation et donne de l'assurance à son lecteur. Pour décider, le commercial doit revenir aux clauses et vérifier la version en vigueur avec la personne chargée du contrat. La réponse peut ensuite se retrouver dans une présentation partagée ou un courriel envoyé à l'extérieur. Le choix de ses destinataires fait partie du même problème de confidentialité que l'envoi initial.

Le fournisseur doit pouvoir rendre des comptes

Le contrat de service doit permettre à l'acheteur de comprendre quels contenus sont enregistrés, pendant combien de temps, avec quel accès du fournisseur et de ses sous-traitants. Il doit aussi pouvoir retrouver les conditions d'effacement et savoir ce qu'il advient des copies de sauvegarde à la fin du contrat. La configuration signée doit correspondre à celle qui est activée. Une organisation qui change d'offre, ajoute un connecteur ou ouvre un nouveau groupe d'utilisateurs change parfois les conditions dans lesquelles les données circulent. Ces modifications méritent d'être traitées comme des décisions d'exploitation.

Lorsqu'un dossier a été versé dans un compte personnel ou un service dont l'usage n'était pas prévu, la valeur du premier signalement tient à sa précision. Quel fichier, quel compte, à quelle date, avec quels partages ? Ces faits permettent aux responsables de déterminer la marche à suivre, les possibilités de retrait et, selon la situation, les obligations applicables. Un salarié qui sait à qui signaler son erreur donne à l'entreprise une chance de réagir pendant qu'il est encore possible de reconstituer le parcours du document.

Le temps économisé par le commercial se mesure facilement. L'entreprise doit être capable, avec la même précision, de dire où se trouve le contrat après la recherche, qui a pu le consulter et qui a vérifié le tableau transmis au client. La qualité du déploiement tient à la possibilité de produire ces réponses un jour ordinaire, pour un fichier ordinaire.

Ayissi Nyemba

et le pari industriel du cacao camerounais



En Colombie-Britannique, la fondatrice d'EMKAO Foods transforme des fèves achetées au Cameroun en ingrédients pour les professionnels et en chocolat sous sa marque. Son projet d'usine dans l'État de New York donne une nouvelle dimension à son pari. Peut-elle produire davantage tout en préservant le lien direct avec les cultivateurs qui fait la singularité de son entreprise ?

Issue d'une famille de cacaoculteurs camerounais, Ayissi Nyemba s'installe au Canada en 2015 après un passage par la France. Formée à la fabrication du chocolat et au métier de chocolatière à École Chocolat, à Vancouver, elle est la fondatrice et directrice générale d'EMKAO Foods.

Le 28 mai 2026, au 73 de Griswold Street, à Binghamton, Ayissi Nyemba fait visiter le local qu'elle a loué pour sa future chocolaterie américaine. Elle y envisage d'abord deux lignes, l'une pour le chocolat chaud, l'autre pour les tablettes. Elle lance une collecte publique avec un objectif de 150 000 dollars américains pour démarrer. À ce stade, Nyemba a une adresse et deux produits pour entrer sur le marché. Il lui reste à équiper l'atelier et à le faire tourner.

Cinq ans plus tôt, en Colombie-Britannique, elle avait commencé à transformer le cacao que sa famille cultivait au Cameroun. Elle avait vu, en grandissant, les difficultés financières auxquelles les cultivateurs pouvaient se heurter. Avec EMKAO, elle choisit de les relier à un nouveau marché. En achetant les fèves, en les transformant et en vendant elle-même les ingrédients, Nyemba prend en charge des opérations qui, dans la filière, relèvent souvent d'entreprises différentes. Elle engage sa capacité à vendre autant que sa connaissance du cacao.

De la ferme familiale au premier atelier

La ferme Koutou se trouve dans la Méfou-et-Afamba, dans la région du Centre. Elle figure parmi les sources d'approvisionnement d'EMKAO, aux côtés de petits producteurs camerounais auprès desquels l'entreprise se fournit directement. Cette proximité donne à Nyemba une connaissance du produit avant son arrivée à l'atelier. Pour un fabricant, la fermentation et le séchage à la ferme comptent déjà dans le profil aromatique du chocolat. La relation avec les producteurs permet de discuter de ces étapes en amont et de remonter plus facilement à la cause d'un écart entre deux lots.

Au Canada, Nyemba doit apprendre un autre métier. Il lui faut acquérir les équipements, trouver un site et passer de la recette au produit qu'un client professionnel peut commander à nouveau. Un incubateur de l'Université de la Colombie-Britannique et un accélérateur agroalimentaire provincial accompagnent le démarrage du projet. Le premier atelier ouvre en 2021 à Mission. Parmi les premiers débouchés documentés figure le glacier Dolce Amore, qui utilise les ingrédients d'EMKAO dans ses propres produits, rapporte le magazine canadien *Western Living*.

La provenance comme argument de vente

Éclats de fèves, beurre, poudre et pâte de cacao, pépites, tablettes. À partir des mêmes fèves, EMKAO dessert deux marchés. Une boulangerie achète des pépites pour les intégrer à ses recettes. Avec une tablette, EMKAO s'adresse en son nom au consommateur et prend en charge la distribution et la promotion de sa marque.



La provenance relie les deux activités. Dans sa fiche publiée par B Lab, EMKAO décrit un système de traçabilité accessible par QR code. L'intérêt du dispositif tient à la possibilité de relier ce qui est vendu aux achats effectués au Cameroun. À mesure que les volumes augmentent, cette promesse suppose de tenir des registres fiables, de préserver l'identité des lots et d'assurer une qualité régulière d'une livraison à l'autre. Le choix de s'approvisionner dans un seul pays expose aussi l'entreprise aux aléas d'une campagne et aux retards d'expédition. La discipline des achats devient ainsi une condition de la promesse commerciale.

La part qui revient aux producteurs

L'achat direct donne à un cultivateur un accès à un transformateur qui a intérêt à connaître la qualité de sa récolte. Pour apprécier ce que cette relation change pour lui, il faut regarder le prix effectivement payé, la régularité des achats d'une campagne à l'autre et les délais de règlement. La Manufacturing Safety Alliance of BC indique que le travail de Nyemba a soutenu directement plus de 500 agriculteurs en cinq ans. Ce chiffre renseigne sur la portée du réseau. La présentation de l'organisme laisse ouverte la question de l'évolution des revenus des exploitations.

Les distinctions obtenues éclairent d'autres aspects de son travail. En 2025, la Specialty Food Association lui décerne son Leadership Award dans la catégorie « Vision & Sustainability ». En 2026, la Manufacturing Safety Alliance of BC lui attribue le Soaring Eagle Leadership Award, qui distingue notamment l'engagement des dirigeants en matière de santé et de sécurité au travail. En novembre 2026, EMKAO obtient la certification B Corp, avec un score de 107,6 points à l'évaluation d'impact de B Lab.

Le parcours de Nyemba éclaire aussi la géographie de la valeur ajoutée. Sur la campagne 2025-2026, l'Office national du cacao et du café recense près de 96 000 tonnes de fèves transformées au Cameroun, soit environ 13 % de moins que lors de la campagne précédente. Le modèle d'EMKAO ouvre un débouché à des exploitations camerounaises, tandis que les emplois de l'atelier et le savoir-faire de fabrication se développent en Amérique du Nord. La part de valeur que peuvent en tirer les cultivateurs se joue d'abord dans les conditions auxquelles ils vendent leurs fèves.

Le passage à une autre échelle

Lauréate du concours de plans d'affaires de Binghamton en 2025, EMKAO vise une ouverture américaine en 2027, selon le calendrier communiqué dans sa fiche B Lab. « Le marché américain est plus mature et plus vaste », explique Nyemba à la chaîne locale WIVT/WBGH lors de la visite du site. Elle compte aussi sur des délais de livraison plus courts. Une seconde implantation la rapprocherait de ses clients américains. Elle lui imposerait aussi de couvrir les coûts d'un nouveau site et de coordonner les achats entre deux ateliers. La cadence des ventes comptera autant que la capacité installée.

À Binghamton, l'ouverture de l'atelier sera la première échéance. La suivante se jouera lorsque les clients nord-américains passeront commande une deuxième, puis une troisième fois. C'est dans la régularité de ces achats que se rejoignent les deux ambitions de Nyemba. Pour ses clients, un chocolat dont ils connaissent la provenance. Pour les cacaoculteurs camerounais, un débouché sur lequel compter d'une récolte à l'autre.

Le froid, *angle mort de la facture énergétique*



Chambre froide. CAMEROON CEO · Illustration IA.

Une chambre froide et un climatiseur de bureau apparaissent sur une même facture. Ils rendent pourtant des services différents. Pour savoir où investir, un dirigeant doit chiffrer ce que chaque équipement consomme et la valeur qu'il protège.

La porte d'une chambre froide peut rester ouverte le temps de réceptionner une livraison. Sur la facture d'électricité, ce temps disparaît dans le total du mois. Dans l'entrepôt, le compresseur travaille pour retrouver la température prévue. Dans la comptabilité, la dépense est ventilée avec la climatisation, l'éclairage et le reste des usages du site. Le lien entre le geste et son coût devient difficile à voir. Quand les marges se resserrent, c'est pourtant à ce niveau que se joue une partie de la rentabilité.

Au Cameroun, l'entreprise aquacole MAVECAM décrit sur son site une chaîne de surgélation en cours d'installation associant production de glace, tunnels de congélation et chambres froides. Ces trois équipements correspondent à des moments différents de la vie du poisson. La glace aide à le refroidir et à le garder froid pendant certaines opérations. La congélation retire la chaleur du produit. La chambre maintient ensuite le stock aux conditions requises. Le transport et la remise au client doivent prolonger le service. L'annonce de MAVECAM documente ce projet d'équipement. Elle ne donne ni consommation ni bilan d'exploitation.

La FAO et le Programme des Nations unies pour l'environnement ont estimé en 2022 que les pays en développement pourraient éviter la perte de 144 millions de tonnes de denrées par an s'ils disposaient d'une infrastructure de chaîne du froid comparable à celle des pays développés. Cet ordre de grandeur mondial signale à la fois la valeur du froid et l'importance des maillons qui le relient au produit final. Financer une chambre agrandit la capacité de stockage. L'effet économique dépend aussi du temps passé au chargement, de la continuité du transport et du prix auquel le lot sera vendu.

Dans les bureaux, le poids du froid a été mesuré. Le Guide du bâtiment durable en régions tropicales rapporte qu'un audit publié en 2012 et portant sur 42 bâtiments non résidentiels à Douala et à Yaoundé attribuait à la climatisation de 60 % à 72 % de leur demande énergétique. Ce résultat décrit les bâtiments étudiés à l'époque. Les auteurs relèvent notamment que de larges baies vitrées sans protection favorisaient les gains de chaleur. Pour un exploitant, le choix d'un climatiseur ne vient donc qu'après l'examen du bâtiment, de son exposition et de ses heures d'usage.

Mesurer le service qui a été rendu

Une facture mesure l'électricité du site, facturée selon les conditions de son abonnement. Pour connaître la part de la réfrigération, il faut isoler les équipements concernés et relever, sur la même période, les charges qu'ils ont supportées. En chambre froide, le tonnage entrant, la



60 à 72 %

de la demande énergétique attribuée à la climatisation dans 42 bâtiments étudiés à Douala et Yaoundé. Audit publié en 2012.

Port de Douala, 2010. Recadrage. Happiraphael / Wikimedia Commons · CC BY-SA 4.0

température à réception et les heures d'ouverture des portes aident à expliquer ce que le compteur enregistre. Dans un immeuble de bureaux, les heures d'occupation, la surface refroidie et les consignes de température donnent une autre base de lecture. Une semaine d'activité faible et une semaine de réception intense peuvent produire des résultats très différents sans traduire une dégradation de l'équipement.

La consommation brute ne suffit pas à évaluer le service. Combien de kilos ont été livrés sans dépasser les conditions de conservation ? Une chambre presque vide peut sembler économe au total et coûteuse pour chaque kilo qui en sort. À l'inverse, une facture plus élevée peut accompagner une activité mieux remplie et un coût inférieur par kilo vendu. Les deux mesures méritent d'être lues ensemble. La direction financière peut alors rapprocher les économies promises par un prestataire du compte d'exploitation réel.

L'Agence de régulation du secteur de l'électricité publie des grilles distinctes pour la basse et la moyenne tension. Selon le profil de l'abonnement, la valeur d'un kilowattheure économisé dépend de la tranche, de la période de consommation ou du rapport entre consommation et puissance souscrite. La décision se prend avec les factures de l'établissement et le coût de ses propres moyens de secours. Un site qui utilise régulièrement un groupe électrogène doit suivre en plus les heures de fonctionnement et le carburant mobilisé pour maintenir le froid.

Le coût d'une panne se trouve aussi dans le stock

Une installation peut continuer à produire du froid en consommant davantage ou en récupérant plus lentement après une ouverture. Un joint usé, un échangeur encrassé ou une modification des habitudes de réception font partie des causes qu'un frigoriste peut examiner. Leur effet s'observe en rapprochant l'état de l'équipement, ses temps de fonctionnement et la température effectivement maintenue. Une comparaison avant et après intervention a du sens sur des périodes d'activité comparables. Le technicien peut ainsi expliquer ce qui a été corrigé et l'entreprise peut en mesurer l'effet.

La panne franche déplace le problème vers la marchandise. Combien d'heures peut-on tenir avant d'atteindre le seuil qui impose d'isoler un lot ? Un autre local peut-il accueillir le stock ? Où se trouvent les relevés qui permettront de décider de son sort ? La réponse dépend de l'équipement et des produits. Une installation de secours protège une valeur qui peut dépasser de beaucoup le coût de l'électricité du mois. Il faut pouvoir mettre en regard le coût du secours, la valeur du stock exposé et les pertes de marge ou de débouchés qu'entraînerait une interruption.

L'achat d'un équipement oblige enfin à considérer sa durée de service. Le prix installé comprend parfois des travaux d'alimentation, d'isolation ou de ventilation. L'entretien, la disponibilité des pièces et la gestion du fluide frigorigène pèsent sur les années suivantes. Le choix d'un équipement plus efficace et la maîtrise des fuites comptent également pour ses émissions. Une entreprise peut améliorer son exploitation avant d'agrandir sa capacité. La décision dépend de ce que montrent les relevés, de l'état du matériel et de la valeur qu'il reste possible de protéger.

Le froid cesse d'être une charge indistincte lorsque l'exploitant peut répondre à deux questions avec les mêmes données. Quel service a-t-il rendu ce mois-ci, et combien aurait coûté son interruption ? Le premier chiffre aide à négocier l'investissement. Le second révèle ce que l'entreprise est déjà en train d'assurer chaque fois qu'elle ferme la porte de sa chambre froide.

Quand grandir *abîme la qualité*



Contrôle sur une ligne d'embouteillage générique. CAMEROON CEO · Illustration IA.

Une cadence plus élevée peut réduire les ruptures en rayon et multiplier les occasions de défaillance. L'investissement de Boissons du Cameroun à Bafoussam permet de suivre les deux bouts du problème. Il faut augmenter la production, puis savoir ce qui est arrivé au produit jusqu'au client.

Trente-cinq mille bouteilles à l'heure. C'est la cadence annoncée par Boissons du Cameroun pour la ligne de conditionnement présentée le 11 avril 2025 à Bafoussam. L'entreprise chiffre à environ 850 000 hectolitres par an la capacité supplémentaire attendue. Devant les distributeurs et des représentants de consommateurs, la direction de l'usine a associé l'investissement à deux objectifs, réduire les indisponibilités et maintenir la qualité. La cadence donne une mesure de ce que le nouvel équipement peut faire. Elle donne aussi la mesure de ce qu'il faut détecter à temps lorsque le procédé sort de ses conditions habituelles.

En août 2026, des ingénieurs de Boissons du Cameroun, de la Société des Eaux Minérales du Cameroun et de Guinness Cameroun se sont réunis pour lancer un programme commun sur la sécurité sanitaire des aliments. Parmi les priorités annoncées figurent le suivi des paramètres critiques de fabrication, la conformité de l'étiquetage et le traitement des réclamations. Ces annonces documentent une augmentation de capacité puis un chantier de maîtrise des risques. Les publications de l'entreprise ne donnent pas de série permettant de mesurer les défauts, les réclamations ou leur évolution sur le site de Bafoussam. Le cas éclaire les moyens que demande le changement d'échelle. Les résultats restent à mesurer.

Ce que le débit rend plus difficile à voir

Dans une petite entreprise, une personne expérimentée peut encore inspecter la plupart des commandes. Elle reconnaît le client qui refuse un emballage différent et la machine qui commence à se dérégler. Lorsqu'une deuxième équipe prend la relève ou qu'un second site ouvre, ces informations ne suivent pas spontanément le travail. Une part de ce que l'organisation appelle sa qualité tient alors à des décisions que seuls quelques salariés savent prendre. Le départ de l'un d'eux, une semaine chargée ou un changement de fournisseur rend cette dépendance visible.

Le volume réduit le temps disponible pour repérer une dérive entre le moment où elle survient et celui où le produit part. Un comité de direction peut continuer de voir des objectifs de production atteints pendant que s'accumulent les retouches, les commandes expédiées en urgence ou les gestes commerciaux. En période de croissance, ces coûts se répartissent entre plusieurs services. Le responsable commercial voit les avoirs, la production les reprises, la logistique les doubles

Les commandes à reprendre



livraisons. Aucun de ces postes, considéré seul, ne dit combien l'entreprise a dépensé pour tenir la promesse faite sur une même commande.

Prenons une entreprise qui livre 1 000 commandes et doit en reprendre 20. Si elle passe à 1 600 commandes et que le nombre de reprises monte à 56, l'activité a progressé de 60 %, mais la part des commandes reprises a grimpé de 2 % à 3,5 %. Il faut alors savoir ce que recouvre le taux. Deux erreurs sur un nouveau canal de vente n'appellent pas la même réponse qu'une série de colis endommagés sur un trajet précis. La direction découvre où agir en reliant chaque reprise à un lot, une équipe, un canal ou une étape du parcours.

La personne qui peut retenir le lot

Une ligne plus rapide appelle des décisions dont le délai raccourcit. Qui peut retenir un lot ? Qui autorise le redémarrage ? À quel moment le commercial peut-il promettre une nouvelle date ? Quand les objectifs de cadence et de livraison dominent l'évaluation des équipes, retenir un lot peut être perçu comme un échec de production. Le mandat du responsable qualité doit être clair pour la production et pour la direction commerciale. Toute reprise devrait également laisser une trace du motif et de la décision. Cette information permet de savoir si l'entreprise a corrigé le procédé ou seulement rattrapé son écart du jour.

La question rejoint celle du recrutement. Sur un site qui grandit, le salarié nouvellement embauché doit reconnaître le défaut qu'il pourrait être tenté de laisser passer et connaître l'action que l'on attend de lui. Une formation constatée par une feuille de présence suffit rarement à le prouver. Une situation de travail permet de vérifier sa capacité à interpréter une consigne, à isoler un produit et à prévenir le bon interlocuteur. Le responsable voit alors quels gestes demandent encore un accompagnement avant que la personne puisse tenir seule son poste.

Le rythme de décision mérite lui aussi un repère distinct. Si la direction ne découvre une dérive qu'au bilan mensuel, plusieurs semaines de production peuvent avoir circulé entre-temps. Un signal suivi au niveau de l'équipe permet des ajustements quotidiens. Le bilan mensuel peut ensuite relier ces signaux à la marge, aux retours et au renouvellement des commandes. Entre ces deux temporalités se trouve le travail du directeur d'exploitation, qui doit pouvoir raconter comment une anomalie apparue en atelier a été arrêtée avant de devenir une série de réclamations.

Relire la croissance chez le client

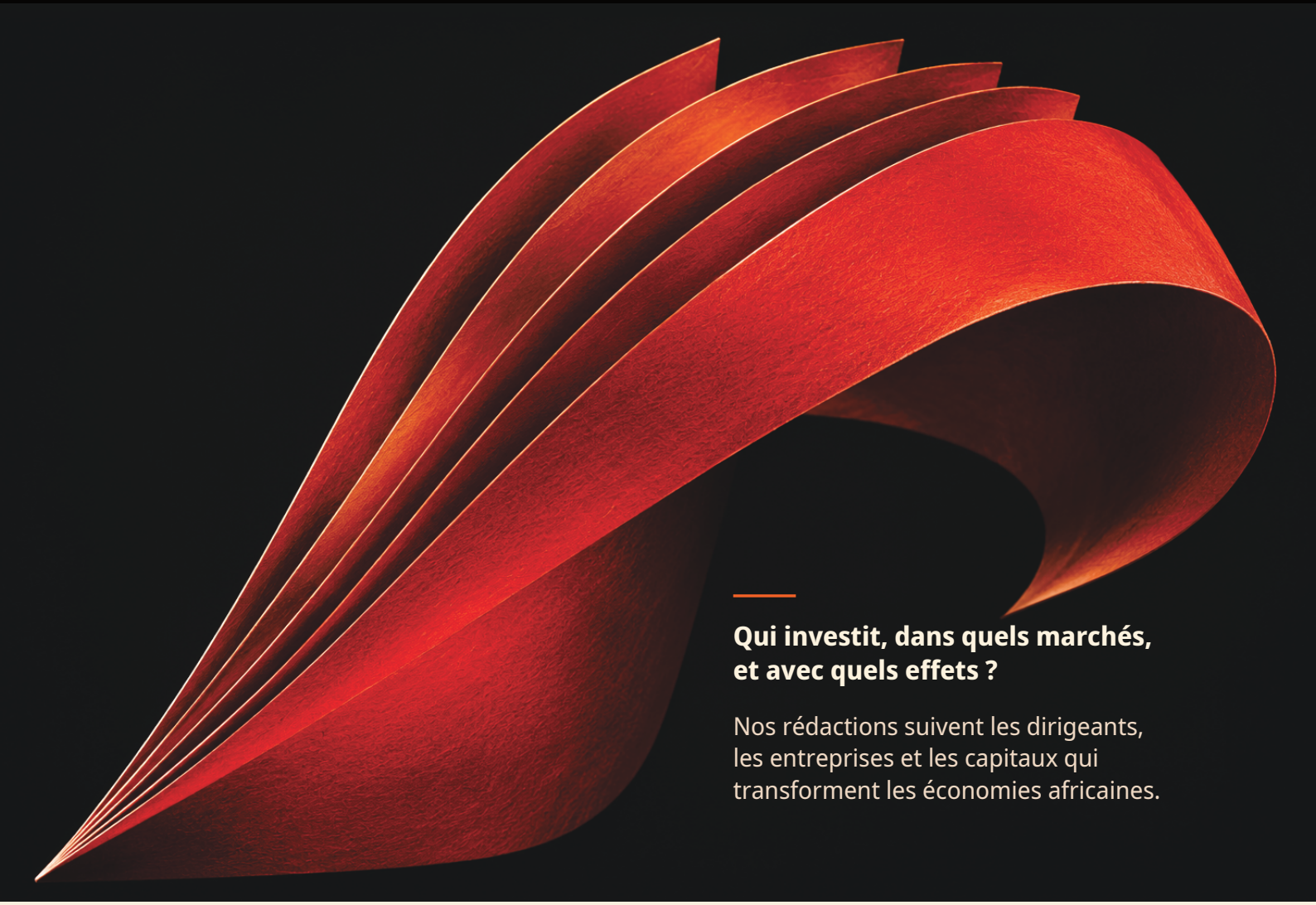
Le premier signe d'une dégradation peut apparaître dans un magasin où le distributeur fait lui-même le tri. Il peut aussi prendre la forme d'un compte qui commande moins souvent, sans jamais adresser de plainte. Le service commercial dispose alors d'informations que la production ne verra pas dans ses relevés. Relier une réclamation au lot et à son parcours permet de distinguer un défaut de fabrication d'une erreur de transport, de stockage ou de préparation. La fidélité du client devient un indicateur d'exploitation dès que la direction sait retracer ce qui l'affecte.

Un bon tableau de bord fait apparaître les commandes complètes livrées à temps, le coût des reprises et la répétition des écarts. Il permet de repérer une croissance absorbée par les urgences. Si l'ouverture d'un site ou l'arrivée de nouveaux volumes coïncide avec des retours toujours plus coûteux, l'arbitrage commercial change. Il peut devenir plus rentable de stabiliser une ligne, de former une équipe ou de resserrer les références proposées avant de signer le prochain gros contrat.

La cadence annoncée à Bafoussam intéresse les distributeurs parce que des produits disponibles leur permettent de vendre. La preuve recherchée par le consommateur se trouve ailleurs, dans la bouteille qu'il ouvre et dans celle qu'il choisira ensuite. Entre ces deux achats s'est jouée la qualité de la croissance. L'entreprise peut se dire plus solide lorsque davantage de clients reçoivent ce qu'on leur a promis et qu'elle sait encore retrouver l'origine du moindre écart.

NKUNDA AFRICA INNOVATION GROUP

L'Afrique qui décide *se lit ici.*



Qui investit, dans quels marchés, et avec quels effets ?

Nos rédactions suivent les dirigeants, les entreprises et les capitaux qui transforment les économies africaines.

LIRE NOS MÉDIAS

CAMEROON CEO	Cameroun	**www.cameroonceo.com** ↗
IVOIRE CEO	Côte d'Ivoire	**www.ivoireceo.com** ↗
CONGO CEO	Congo et RDC	**www.congoceo.com** ↗
TERANGA CEO	Sénégal	**www.terangaceo.com** ↗
ONLY BENKI	Banque, finance et marchés	**www.onlybenki.com** ↗



AUTOMOBILE

La voiture électrique *à l'épreuve de Douala*

Recharge sur une place privée. CAMEROON CEO · Illustration IA.

La voiture électrique a désormais des points d'appui visibles dans la capitale économique. Pour un particulier ou une entreprise, sa pertinence dépend du stationnement, du prix auquel elle recharge et de la capacité du service après-vente à la remettre en route.

Pour choisir une voiture électrique à Douala, le premier lieu à examiner est celui où elle passera la nuit. Dans une cour dotée d'une alimentation adaptée, les heures de stationnement peuvent suffire à reconstituer la réserve utilisée dans la journée. Sur une place louée sans raccordement, la recharge doit trouver du temps dans un autre agenda, celui du conducteur ou du véhicule de service. La même voiture peut ainsi être facile à exploiter pour une entreprise qui possède son dépôt et contraignante pour un salarié qui stationne dans la rue.

Il existe une offre locale. En février 2025, TotalEnergies Marketing Cameroun a annoncé l'installation d'une borne au showroom 3S Motors, avenue De Gaulle à Bonapriso. Le groupe signalait alors un autre point au Douala Grand Mall. En juillet 2026, Electric Motors Cameroon et Orion Energy Cameroon ont présenté une offre associant vente de véhicules et recharge, selon Cameroon Business Today. Ces annonces situent des acteurs et des sites. Pour intégrer une borne à ses trajets, le conducteur a besoin de connaître ses horaires, son mode d'accès, son tarif et sa compatibilité avec la voiture. L'ouverture annoncée d'une borne et sa disponibilité un matin de rendez-vous sont deux informations différentes.

Les kilomètres viennent après le stationnement

L'autonomie annoncée par un constructeur est obtenue dans des conditions d'essai. Une entreprise doit raisonner à partir de son parcours, des détours possibles et de la réserve requise en fin de journée. La climatisation, la charge transportée et les vitesses pratiquées peuvent modifier la consommation. Une équipe qui dessert des clients de Bonabéri à Bassa doit aussi absorber l'imprévu d'une visite ajoutée ou d'un véhicule appelé à remplacer un autre. Un trajet récurrent, connu et mesurable, offre une meilleure base de décision qu'une estimation fondée sur la distance moyenne du mois.

L'autre mesure est le temps de recharge. Prenons une batterie de 50 kWh et une borne délivrant effectivement 7 kW. Passer de 20 % à 80 % représente environ 30 kWh stockés. À puissance constante, le calcul théorique donne un peu plus de quatre heures. En pratique, la durée dépend aussi des pertes, de la puissance acceptée par le véhicule et des conditions de charge. Ce temps peut se loger sans difficulté dans une nuit au dépôt. Pendant une tournée, même une recharge rapide peut coûter davantage de temps que l'opération elle-même si elle nécessite un détour ou une attente.



Pont sur le Wouri, 2020. Recadrage. Kondah / Wikimedia Commons · CC BY-SA 4.0

100 km

1 800 ou 5 400 FCFA d’électricité. Hypothèse de calcul : 18 kWh facturés à 100 ou 300 FCFA le kWh.

Avant de signer, un gestionnaire doit pouvoir faire vérifier le raccordement par un professionnel et s’assurer que la charge simultanée de plusieurs voitures tient dans la puissance disponible. La question se pose dès que les véhicules reviennent aux mêmes heures. Elle vaut aussi pour une entreprise locataire, qui doit connaître les travaux autorisés et le sort de la borne au départ du site. Si un conducteur emporte le véhicule chez lui, il faut décider comment mesurer et rembourser cette recharge. Le coût peut sinon disparaître des comptes de la flotte et réapparaître sur la facture du salarié. Le poste électrique doit être dimensionné pour l’exploitation réelle. Un équipement trop peu utilisé pèsera sur le coût par véhicule. Un équipement saturé reporte la recharge d’une voiture au moment où l’on en a besoin.

Deux coûts d’énergie pour une même voiture

Supposons un véhicule qui consomme 18 kWh facturés à la recharge pour 100 kilomètres. Avec un prix de 100 FCFA par kWh, l’énergie revient à 1 800 FCFA pour cette distance. À 300 FCFA le kWh, elle atteint 5 400 FCFA. Prenons en regard un véhicule à essence consommant 8 litres aux 100 kilomètres, avec un litre supposé à 850 FCFA. Son carburant revient à 6 800 FCFA pour 100 kilomètres. Ces hypothèses servent à illustrer le calcul. Elles ne représentent ni des tarifs constatés à Douala ni les consommations mesurées d’un modèle.

Dans cet exemple, la recharge plus chère réduit de 3 600 FCFA l’avantage énergétique pour 100 kilomètres. À 1 500 kilomètres par mois, un passage intégral du tarif le plus bas au plus haut ajouterait 54 000 FCFA à la dépense mensuelle du véhicule, avec les mêmes trajets. Le choix du lieu de recharge peut donc peser autant qu’un écart modeste de consommation entre deux modèles. L’achat, le financement, l’installation d’une borne, l’assurance, les pneumatiques et la valeur à la revente doivent ensuite entrer dans le même bilan. Une voiture immobilisée le jour d’une livraison peut obliger à louer un autre véhicule. Pour une flotte, ce remplacement appartient au coût d’exploitation.

La disponibilité se juge aussi à l’atelier

Le concessionnaire peut indiquer ce que couvre la garantie de la batterie, la durée et le kilométrage prévus, ainsi que la procédure de diagnostic en cas de perte de capacité. Le gestionnaire de flotte cherchera aussi à savoir où l’intervention est réalisée, quelles pièces sont disponibles localement et quel délai s’applique à leur commande. Un faisceau endommagé ou un problème de recharge immobilise la voiture aussi sûrement qu’une batterie défaillante. La clarté des réponses importe dès l’achat, lorsque la voiture peut encore être comparée à d’autres solutions d’exploitation.

Un essai sur plusieurs journées de travail permettrait de relever les kilomètres, l’énergie facturée et les éventuels temps d’attente. Il devrait reproduire une journée chargée, faire entrer le véhicule dans le planning de l’équipe et vérifier qu’un second point de recharge peut prendre le relais si nécessaire. Le relevé peut être comparé à celui d’un véhicule thermique sur les mêmes tournées, avec les mêmes heures de départ et les mêmes obligations de service. L’entreprise saurait ainsi combien de déplacements ont été réalisés au coût prévu, avec un véhicule disponible à l’heure voulue.

À Douala, une première voiture électrique peut ainsi avoir un usage très clair. Il faut pouvoir dire qui la ramène, où elle recharge et quel atelier la prendra en charge le jour où elle restera au garage. C’est à cette échelle, celle d’une semaine de déplacements réels, que le prix d’achat et les économies annoncées commencent à prendre un sens.

MoJiRaX

UNE GRANDE IDÉE NE SE CONSTRUIT JAMAIS SEULE.

Trouvez les bonnes personnes pour transformer une ambition en entreprise.



Porteurs de projets • **Cofondateurs** • **Experts** • **Investisseurs**

L'écosystème qui connecte les talents, les compétences et les capitaux en Afrique francophone et dans la diaspora.

CONNECTEZ-VOUS. ASSOCIEZ-VOUS. BÂTISSEZ.

MoJiRaX.com

MAGNITUDE100

Les 100 managers les plus performants d'Afrique francophone



L'AFRIQUE CHANGE D'ÉCHELLE.

ÉDITION INAUGURALE

SORTIE LE

21 DÉCEMBRE 2026

info@magnitude100.com
www.magnitude100.com