

GRAND ENTRETIEN

Estelle Masso YOMBA

De Google au défi de former l'élite technologique africaine

Entre Big Tech mondiale, ambition éducative et vision continentale, Estelle Masso Yomba veut transformer l'excellence individuelle en infrastructure de compétences pour l'Afrique.

MANAGEMENT

Quand l'IA devient collègue : le manager camerounais face à la naissance de l'entreprise hybride

CYBERSÉCURITÉ

Cybersécurité : le jour où le risque informatique est devenu un risque de Direction générale

ECOGREEN

22 513 milliards de FCFA : le Cameroun face à son nouveau business plan vert

AUTOMOBILE

Automobile : le Cameroun peut-il sortir du règne de la vieille voiture d'occasion ?

MoJiRaX

UNE GRANDE IDÉE NE SE CONSTRUIT JAMAIS SEUL.

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

Le temps de ceux qui construisent

*Construire des compétences.
Construire de la valeur ici.*

L'avenir du Cameroun se construit déjà. Il prend forme dans les entreprises qui repensent leur organisation, les institutions qui investissent dans les compétences et les dirigeants qui transforment les contraintes en décisions. Cette 62e édition de CAMEROON CEO raconte ce mouvement, avec une conviction : notre place dans le monde de demain dépend de ce que nous sommes capables de bâtir aujourd'hui.

Estelle Masso Yomba en incarne une expression forte. Son parcours au cœur de la technologie mondiale, notamment chez Google, aurait pu suffire à une réussite professionnelle remarquable. Avec Seven Advanced Academy puis Seven International University, elle lui donne une autre portée : former au Cameroun des talents capables de travailler aux standards internationaux et de concevoir des solutions adaptées aux réalités africaines.

L'enjeu dépasse l'éducation. Il touche à notre capacité de produire de l'expertise, de créer des entreprises et de retenir davantage de valeur dans nos économies. L'excellence n'a pas de géographie, nous rappelle-t-elle. Encore faut-il construire les méthodes, les institutions et les opportunités qui permettent au talent de devenir une force économique.

Cette exigence traverse tout le numéro. En management, l'essor des agents d'intelligence artificielle impose de



repenser le travail sans diluer la responsabilité humaine. En cybersécurité, la protection des données et des systèmes devient un sujet de trésorerie, de réputation et de continuité d'activité. Elle concerne désormais directement le directeur général.

La transition écologique appelle, elle aussi, une lecture productive. Les investissements estimés à plus de 22 500 milliards de FCFA pour les engagements climatiques du Cameroun ouvrent des perspectives dans l'énergie, l'agriculture, la finance et l'économie circulaire. La question décisive est celle de la valeur que les entreprises camerounaises sauront créer et conserver.

Même la mobilité exige de nouveaux arbitrages. Moderniser le parc automobile suppose de relier technologie, pouvoir d'achat, financement et maintenance. Une transition ne réussit que lorsqu'elle devient une alternative crédible pour ceux qui doivent la vivre.

Depuis dix ans, CAMEROON CEO met en lumière les femmes et les hommes qui entreprennent, dirigent, innovent et transmettent. Notre signature, « Ils ont choisi de bâtir l'avenir », exprime cette conviction. Construire des compétences. Construire des entreprises solides. Construire de la valeur ici. L'avenir ne se décrète pas : il se finance, s'apprend, se manage et se transmet. Et surtout, il se construit.

Mérimé Wilson NGOUDJOU

Directeur de publication

Dans ce numéro

03

ÉDITORIAL

Le temps de ceux qui construisent

05

FLASH

Les signaux de l'économie

06

MANAGEMENT

Quand l'IA devient collègue

08

GRAND ENTRETIEN

Estelle Masso Yomba

17

CYBERSÉCURITÉ

Le risque entre dans le bureau du DG

20

DIASPORA

Nde Ndifonka, le chemin de New York

22

ECOGREEN

Le nouveau business plan vert

25

PERFORMANCE

Eric Monchu Intong

27

AUTOMOBILE

La prochaine bataille automobile



L'excellence
n'a pas de
géographie.

Directeur de publication : Méréimé Wilson NGOUDJOU
Rédacteur en chef : Christian Mvom
Rédaction : Méréimé Wilson, Patrick Tchounjo, Christian Mvom, Oswald Fotso
Éditeur : NKUNDA AFRICA INNOVATION GROUP SARL
Conseillère juridique : Kimbeng Schneider
Portraits et insertions : images fournies. Illustrations IA : Management, Cybersécurité, Ecogreen et Automobile.

Les signaux de l'économie



Hôtellerie de luxe : Douala lance le chantier du Kempinski Shekinah Palace

Le 25 septembre 2026, le Premier ministre Joseph Dion Ngute a posé à Bonanjo la première pierre du Kempinski Shekinah Palace, projet porté par ALS Group, que dirige Rodolphe Simo Kam. Le programme réunit 214 chambres, 35 appartements hôteliers et 17 000 m² de bureaux de catégorie A, pour un investissement évalué à 222,62 milliards de FCFA, soit 339,40 millions d'euros. Le financement combine fonds propres et dette levée auprès de la BDEAC, d'Afreximbank et de BGFIBank, l'enseigne Kempinski intervenant comme opérateur de l'établissement. Les travaux sont programmés sur 36 mois, pour une ouverture annoncée en 2029.

Logistique : Maersk ouvre un dépôt de conteneurs à Kribi

Le groupe Maersk a mis en service le 21 septembre 2026 à Kribi un dépôt de conteneurs de 16 000 m², d'une capacité de 1 500 EVP. Le site assure manutention, stockage, inspection et dédouanement, et accueille les conteneurs frigorifiques, un atout pour les exportateurs agroalimentaires. Il porte à huit le nombre de dépôts détenus en propre par l'armateur en Afrique de l'Ouest. L'ouverture accompagne la montée en puissance du port en eau profonde, qui a traité 555 398 EVP en 2025. Ni le coût de l'investissement ni le nombre d'emplois créés n'ont été communiqués.



Événement : Oliver Kahn en tête d'affiche de l'Experience Summit à Douala

La deuxième édition de l'Experience Summit se tient les jeudi 1er et vendredi 2 octobre 2026 à l'hôtel Best Western de Douala, sur le thème « Shaping the Future through Relevant Innovations ». Le rendez-vous réunit dirigeants, experts et jeunes professionnels autour du leadership, de la performance et de l'innovation. Il s'organise en trois forums : leadership, experts et expertise émergente, avec des panels sur la finance, les ressources humaines, la mobilité, le marketing et le divertissement. Invité d'honneur, Oliver Kahn, ancien président du directoire du Bayern Munich, y donne sa première conférence de dirigeant en Afrique, consacrée au leadership, à l'innovation et à la performance collective. Le sommet ouvre la saison 2026-2027 du programme EXP Seasons.



Quand l'IA devient collègue

Les agents autonomes changent le travail. Le manager camerounais doit apprendre à orchestrer les intelligences sans déléguer sa responsabilité.

Pendant des décennies, le management s'est construit autour d'une réalité stable : le manager distribuait le travail à des femmes et des hommes, contrôlait l'exécution et évaluait les performances. Cette architecture commence à se fissurer. Dans certaines entreprises, des agents d'intelligence artificielle rejoignent les équipes humaines : ils qualifient des prospects, contrôlent des factures ou répondent à des clients. Le changement semble technique. Il est profondément managérial. Car lorsqu'une machine peut recevoir un objectif, conduire une série d'actions et produire un résultat, une question nouvelle apparaît : qui dirige qui, qui contrôle quoi et, surtout, qui reste responsable ?

De l'assistant intelligent au collègue numérique

D'abord installée comme un assistant qui rédigeait et synthétisait, l'IA générative change de nature. L'agent reçoit une mission, en détermine les étapes, mobilise plusieurs outils et rend compte à un collaborateur humain. Dans son Work Trend Index, réalisé auprès de 31 000 travailleurs dans 31 pays, Microsoft relevait que 81 % des dirigeants interrogés s'attendaient à intégrer modérément ou fortement des agents dans leur stratégie d'IA au cours des 12 à 18 mois suivants. Demain, un directeur commercial pourrait piloter dix commerciaux et plusieurs agents chargés de qualifier les prospects. L'organigramme classique ne disparaît pas encore. Mais il cesse de raconter toute l'entreprise.

« Lorsque l'exécution devient abondante, le jugement prend de la valeur. »

Le manager ne pourra plus seulement superviser des personnes

Le bon manager de demain ne sera pas celui qui dirige la plus grande équipe, mais celui qui combinera le mieux talents humains, systèmes numériques et agents d'IA. Son métier glissera du contrôle de l'exécution vers l'orchestration : que confier à un humain, que déléguer à une machine, quand faire remonter une décision automatisée ?

Le Cameroun ne pourra pas simplement copier les grandes entreprises technologiques

Beaucoup d'entreprises camerounaises fonctionnent avec des systèmes d'information fragmentés, des processus peu documentés et des données dispersées. La tentation du raccourci technologique serait dangereuse : un mauvais processus automatisé devient simplement un mauvais processus exécuté plus vite. Avant d'investir, les entreprises devront savoir comment circule l'information et quelles décisions exigent vraiment le jugement humain. L'IA pourrait ainsi imposer une remise à plat de l'organisation du travail.

La responsabilité ne pourra pas être automatisée

C'est le principe que les dirigeants devront protéger le plus fermement. Un agent peut recommander, analyser, exécuter. Mais une entreprise reste dirigée par des personnes juridiquement et moralement responsables de ses décisions. Lorsqu'un système refuse un client ou déclenche une opération inappropriée, « c'est l'IA qui l'a fait » ne constitue pas un modèle de gouvernance.

Plus les systèmes seront autonomes, plus la responsabilité humaine devra être précisément définie. La gouvernance de l'IA cessera d'être une affaire de directions informatiques pour remonter jusqu'aux directions générales et aux conseils d'administration.

Le nouveau manager devra maîtriser la technologie sans devenir informaticien

Selon le World Economic Forum, 86 % des employeurs s'attendent à ce que l'IA et les technologies de l'information transforment leurs activités d'ici 2030. Mais les compétences humaines, du leadership à la pensée analytique, restent centrales. Le manager

performant sera celui qui comprend assez la technologie pour savoir ce qu'elle peut accomplir, assez le métier pour reconnaître lorsqu'elle se trompe, et assez les femmes et les hommes pour organiser la collaboration entre les deux.

L'entreprise de demain pourrait être plus petite, mais beaucoup plus puissante

Pendant longtemps, la croissance d'une entreprise s'est traduite presque mécaniquement par une hausse de ses effectifs. Les agents IA peuvent affaiblir cette relation. Une PME camerounaise de vingt salariés pourrait bénéficier d'une capacité d'analyse, de prospection ou de service client qui aurait auparavant nécessité plusieurs recrutements. Dans une économie où le financement reste difficile, l'IA peut permettre aux entreprises les mieux organisées de croître sans alourdir leurs structures.

La taille pourrait compter moins que le niveau d'organisation. Pour les milliers de PME africaines qui manquent de ressources et d'expertise, le potentiel est considérable. À condition de ne pas confondre accès à la technologie et capacité managériale, et de ne pas réduire l'enjeu au remplacement des collaborateurs : il s'agit de permettre à chacun de produire davantage de valeur.

Après la transformation digitale, la transformation du management

Les premières années de l'IA en entreprise ont été dominées par une question : que peut faire cette technologie ? La prochaine phase sera gouvernée par une question plus difficile : comment organiser l'entreprise autour de ce qu'elle peut désormais faire ? Pour le dirigeant camerounais, l'enjeu n'est pas de remplir son entreprise d'agents numériques, mais de comprendre quelle organisation il souhaite diriger lorsque l'intelligence ne sera plus exclusivement humaine.

L'entreprise hybride ne supprimera pas le besoin de leadership. Elle le rendra plus exigeant. Lorsque l'exécution devient abondante, le jugement prend de la valeur. Et lorsqu'une partie croissante du travail peut être automatisée, savoir ce qui ne doit pas l'être devient peut-être la décision la plus importante du manager.



ÉDUCATION • TECHNOLOGIE • CAPITAL HUMAIN

Estelle Masso Yomba

« *L'excellence n'a pas de géographie.* »

De Google à l'éducation en Afrique

Il y a, dans le parcours d'Estelle Masso Yomba, une passerelle rare entre deux univers : celui des géants mondiaux de la technologie, où elle a construit une partie essentielle de son expérience et poursuit aujourd'hui sa carrière chez Google, et celui d'une Afrique qui doit encore accélérer la formation des talents capables de prendre part à la révolution numérique mondiale.

Avec Seven Advanced Academy puis Seven International University, l'ingénieure camerounaise a choisi de transformer cette expérience en projet éducatif. Son ambition dépasse la transmission de compétences techniques : elle veut rapprocher l'université de

l'entreprise, confronter les étudiants aux standards internationaux et former une génération capable non seulement d'utiliser les technologies conçues ailleurs, mais d'en créer.

Dans cet entretien accordé à CAMEROON CEO, Estelle Masso Yomba parle d'éducation, de Silicon Valley, d'intelligence artificielle, de diaspora, d'employabilité et de leadership. Mais derrière chacun de ces sujets apparaît une même conviction : l'excellence n'a pas de géographie et l'Afrique peut former, chez elle, des talents capables de construire pour le continent et de rivaliser avec les meilleurs au monde.

1. Votre parcours vous a conduit dans certains des environnements technologiques les plus exigeants au monde. À quel moment avez-vous compris que votre véritable impact ne se mesurerait pas seulement à votre carrière dans la tech, mais aussi à votre capacité à transmettre, former et créer des institutions éducatives en Afrique ?

La prise de conscience ne s'est pas faite en un jour. Mais une conviction m'accompagne depuis longtemps : l'excellence n'est pas liée à un lieu. Je l'ai appris très tôt. Lorsque j'étais élève à PKF au Cameroun, puis au Ghana, je travaillais énormément. À mon arrivée à



l'université, certaines de mes notes ont même suscité suffisamment d'étonnement pour que je sois amenée à passer un test afin de confirmer mon niveau. Cela m'avait marquée.

Des années plus tard, l'un de mes anciens enseignants, que j'appelle affectueusement « Tonton Célestin », est devenu l'un des grands soutiens de notre aventure éducative. Je trouve l'histoire magnifique : ceux qui ont contribué à votre formation peuvent, vingt ans plus tard, vous accompagner lorsque vient votre tour de transmettre. J'ai retrouvé cette même réalité dans la Silicon Valley. Chez Google, il arrive que des collègues ou managers s'étonnent de voir une Africaine évoluer naturellement dans leurs standards d'exécution. Je les rassure souvent en leur disant : « Vous savez, il y a au Cameroun beaucoup de jeunes qui sont plus intelligents que moi. »

Ce qui leur manque souvent, ce n'est ni l'intelligence ni le potentiel. Ce sont l'exposition, les méthodes, les infrastructures et les opportunités. Cette conviction nous a d'ailleurs aidés à ouvrir des portes vers des opportunités de travail à distance et des collaborations avec de grandes organisations internationales. Et puis il y a mon associé, Frédéric Tcheuleu, que vous connaissez certainement. Il est encore plus « Monsieur Afrique » que moi ! [Rires.] Sa conviction a toujours été



*« Réduire
radicalement
la distance entre
apprendre et faire. »*

extrêmement forte : nous devons d'abord former des ingénieurs d'élite capables de construire pour l'Afrique, sans jamais limiter leur capacité à être compétitifs dans le reste du monde.

C'est dans cette complémentarité que s'est renforcé notre ADN : bâtir en Afrique, par des Africains, pour l'Afrique et pour le monde. C'est finalement cela qui m'a conduit de la réussite professionnelle individuelle à la construction d'institutions : comprendre que le véritable impact n'est pas seulement ce que l'on accomplit soi-même, mais ce que l'on rend possible pour les autres.

2. À travers Seven Advanced Academy puis Seven International University, quelle transformation du modèle éducatif camerounais cherchez-vous concrètement à provoquer ?

Il faut d'abord préciser que Seven Advanced Academy et Seven International University répondent à deux besoins complémentaires. Seven Advanced Academy propose des formations professionnelles courtes et intensives permettant d'acquérir rapidement des compétences techniques directement mobilisables. Seven International University, elle, s'inscrit dans un parcours académique supérieur plus long. Nous voulons y former des ingénieurs, des architectes de solutions, des entrepreneurs et des dirigeants capables de comprendre et de construire des systèmes complexes.

Notre transformation tient finalement en une idée assez simple : réduire radicalement la distance entre apprendre et faire. Nous ne sommes pas contre la théorie. Un excellent ingénieur doit maîtriser les fondamentaux. Mais ces connaissances doivent très rapidement rencontrer des problèmes réels. C'est pourquoi le Project-Based Learning occupe une place centrale à SIU. Les étudiants construisent, testent, documentent, présentent, échouent parfois, recommencent et livrent.

Nous voulons également les exposer très tôt aux méthodes de travail internationales : collaboration, gestion de projet, documentation,

L'exigence mondiale, la pertinence africaine

développement logiciel, cybersécurité, intelligence artificielle, communication et responsabilité individuelle. Notre objectif n'est donc pas simplement de délivrer un diplôme. C'est qu'au moment où un étudiant termine son cursus, il puisse montrer ce qu'il sait, mais surtout ce qu'il sait faire.

3. Le Cameroun forme chaque année de nombreux diplômés alors que les entreprises disent encore rencontrer des difficultés à trouver certains profils immédiatement opérationnels. Où situez-vous la rupture ?

Je ne pense pas que le problème soit le manque de talent. La rupture se trouve plutôt dans la distance qui s'est installée entre le temps académique et le temps du marché. Les technologies et les métiers évoluent extrêmement rapidement. Si les entreprises et les universités travaillent en silos, le risque est que l'étudiant découvre certaines réalités professionnelles seulement après l'obtention de son diplôme.

Nous essayons donc de rapprocher ces deux mondes. Un étudiant doit comprendre les concepts, évidemment, mais également apprendre à résoudre un problème mal défini, travailler avec d'autres, recevoir un feedback difficile, respecter un délai, documenter ce qu'il construit et défendre ses choix. C'est également pourquoi les entreprises doivent progressivement devenir des acteurs de la formation : en apportant des problèmes réels, en rencontrant les étudiants, en participant à certains projets et en donnant du feedback sur l'évolution des compétences recherchées.

L'université de demain ne doit pas être opposée à l'entreprise. Elle doit être l'un des endroits où l'économie de demain commence à se construire.

4. Vous avez été exposée aux standards de travail de la Silicon Valley. Que faut-il en transposer en Afrique et que ne faut-il surtout pas copier ?

La première chose que la Silicon Valley enseigne est que l'excellence technologique ne repose pas uniquement sur la technologie. Elle repose énormément sur la culture d'exécution. L'ownership, l'accountability, la capacité à collaborer, à documenter son travail, à expérimenter rapidement, à accepter l'erreur et à itérer

sont extrêmement importants. Mais importer des standards ne signifie pas importer aveuglément des solutions.

Une architecture conçue pour un environnement où la connectivité est permanente, les moyens de paiement totalement numérisés et les infrastructures abondantes n'est pas nécessairement la bonne solution à Douala, Bafoussam ou dans une zone rurale africaine. Nos ingénieurs doivent donc apprendre à penser l'offline-first, la faible bande passante, le Mobile Money, les infrastructures frugales et les réalités économiques locales.

Frédéric et moi n'abordons d'ailleurs pas toujours les sujets sous le même angle, et je considère cela comme une force. Mon expérience professionnelle me pousse naturellement vers les standards internationaux, la qualité d'exécution, les technologies émergentes et la compétitivité mondiale. Lui me ramène très souvent à une question extrêmement simple : « D'accord, mais quel problème africain sommes-nous en train de résoudre ? »

Cette tension est saine. Elle nous empêche de choisir entre excellence mondiale et pertinence africaine. Nous voulons les deux.

5. Vous êtes encore engagée dans l'un des environnements technologiques les plus exigeants au monde tout en construisant SIU au Cameroun. Qu'est-ce que votre travail quotidien dans la tech vous permet d'apporter à SIU que l'on ne pourrait pas apprendre dans les livres ?

Ah ! Beaucoup de choses. [Rires.] On décrit souvent l'Afrique comme un environnement changeant, complexe et parfois imprévisible. Cela oblige nos entreprises et nos organisations à être extrêmement agiles. Mais ce qui est fascinant aujourd'hui, c'est que la Silicon Valley elle-même connaît une transformation d'une rapidité extraordinaire. Être aujourd'hui dans la Bay Area, c'est vivre la bataille de l'intelligence artificielle de l'intérieur, non pas comme observatrice, mais comme actrice. C'est voir certaines des entreprises technologiques les plus avancées au monde questionner en permanence leurs produits, leurs méthodes de travail et parfois même leurs métiers.



Apprendre à construire.

Ce que nous pensions stable il y a quelques années ne l'est plus nécessairement. Cela influence énormément ma manière de penser l'éducation. Je ne peux pas venir à SIU et dire à un étudiant : « Apprends cet outil parce que tu l'utiliseras pendant vingt ans. » Je préfère lui dire : « Maîtrise les fondamentaux. Apprends à apprendre. Apprends à construire, à expérimenter, à vérifier et à te réinventer. »

C'est probablement l'une des choses les plus précieuses que mon activité professionnelle apporte à SIU : nous pouvons observer aujourd'hui certaines transformations auxquelles l'université doit préparer ses étudiants pour demain. Mais il existe une autre dimension, beaucoup plus humaine. Je rencontre aux États-Unis de nombreux professionnels accomplis qui commencent à se demander : À quoi va servir tout ce que j'ai appris ? Quelle trace vais-je laisser ?

Et cela représente une opportunité extraordinaire pour l'Afrique. Au début du mois d'octobre, par exemple, Ray Gilstrap, une personnalité issue de la haute technologie américaine, doit venir au Cameroun pour rencontrer nos étudiants, contribuer au démarrage de leur année, challenger certains projets innovants et partager son expérience. D'autres professionnels de nos réseaux

souhaitent contribuer à l'Afrique ou renouer avec leurs racines.

Je réalise donc que l'un de mes rôles les plus utiles est peut-être celui de passerelle : connecter l'expérience accumulée dans les grands écosystèmes technologiques mondiaux à l'immense réserve de talents que nous avons ici. Et SIU peut devenir l'un des endroits où ces deux mondes se rencontrent.

6. Avec l'accélération de l'intelligence artificielle, comment former aujourd'hui un étudiant à des compétences qui resteront pertinentes dans dix ou vingt ans ?

C'est probablement l'une des questions les plus importantes de l'éducation moderne. L'IA sait déjà générer du code, aider au débogage, analyser de grandes quantités d'informations et accélérer énormément le prototypage. Former quelqu'un uniquement à exécuter certaines tâches techniques serait donc insuffisant. À SIU, nous voulons revenir aux fondamentaux durables : raisonnement, pensée algorithmique, architecture des systèmes, sécurité, données, résolution de problèmes complexes.

Et en parallèle, nous apprenons aux étudiants à travailler avec l'IA. Nous ne voulons pas d'étudiants qui

Talents sans frontières

utilisent aveuglément ChatGPT ou d'autres outils. Nous voulons des étudiants capables de questionner une réponse, vérifier une source, détecter une erreur, comprendre une architecture et décider quand la machine se trompe. Enfin, certaines compétences prennent encore plus de valeur : pensée critique, communication, leadership, compréhension des utilisateurs, éthique et capacité d'apprendre continuellement.

Notre ambition n'est donc pas de former de simples exécutants du code, mais des architectes de solutions et des décideurs technologiques augmentés par l'IA.

7. Construire une institution d'excellence implique une tension entre qualité académique et accessibilité financière. Comment éviter que cette excellence soit réservée à une minorité ?

C'est un défi majeur. L'excellence coûte cher : laboratoires, équipements, enseignants, plateformes, infrastructures, certifications, projets... Mais elle ne peut pas être réservée uniquement aux familles qui ont les moyens de la financer. Nous travaillons donc sur plusieurs mécanismes : bourses, contribution de partenaires, implication de la diaspora et développement progressif de mécanismes innovants de financement des études.

Et je voudrais ici remercier les grandes entreprises camerounaises qui ont très tôt accepté de regarder SIU non pas simplement comme une école, mais comme un partenaire potentiel dans la construction du capital humain de demain. Je pense notamment à MTN, la CNPS, CCA Bank, Activa, ainsi qu'aux autres organisations qui nous accompagnent sous différentes formes.

Avec ces partenaires, nous pouvons aller progressivement au-delà du sponsoring classique : projets avec les étudiants, problématiques d'entreprise transformées en terrains d'apprentissage, interaction avec les talents et réflexion sur des mécanismes permettant d'améliorer l'accès à une formation technologique de haut niveau. Notre vision est simple : l'université ne doit plus former à côté de l'économie ; elle doit construire avec elle.



« La technologie permet de transformer la diaspora en infrastructure intellectuelle distribuée. »

« On ne construit pas une grande institution seule. »

Nous explorons également des mécanismes inspirés des Income Share Agreements, afin que, lorsque le cadre juridique et économique le permet, une partie du financement de certains étudiants puisse davantage s'aligner sur leur réussite professionnelle future.

8. Au-delà des diplômes, sur quels indicateurs souhaitez-vous que SIU soit jugée dans cinq ou dix ans ?

Sur des résultats mesurables. Combien de temps faut-il à nos diplômés pour accéder à un emploi qualifié ? Quel type de responsabilités occupent-ils ? Comment leur rémunération évolue-t-elle ? Combien créent des entreprises ? Combien de solutions conçues à SIU sont réellement utilisées ? Nous nous fixons notamment comme ambition de dépasser 90 % d'insertion professionnelle dans les six mois suivant la fin des études, tout en regardant la qualité et la pertinence des emplois obtenus.

Mais nous voulons aller plus loin que l'emploi. C'est précisément le rôle de Jaba Space, notre dispositif d'incubation et de connexion au marché. Lorsqu'un étudiant développe une solution prometteuse, notre objectif est de l'aider à passer du projet académique au prototype, du prototype aux premiers utilisateurs et, lorsque le potentiel existe, à une véritable entreprise. Nous regarderons donc aussi la survie des startups, leurs premiers clients, les emplois créés, les capitaux éventuellement mobilisés et surtout les problèmes qu'elles résolvent.

À terme, la vraie question sera : quelle valeur économique nos diplômés et leurs entreprises ont-ils créée pour l'Afrique ?

9. Vous insistez beaucoup sur la diaspora. Comment transformer ces compétences dispersées dans le monde en véritable infrastructure intellectuelle pour l'Afrique ?

En cessant de considérer que contribuer à l'Afrique signifie nécessairement rentrer définitivement en Afrique. Un ingénieur à San Francisco peut encadrer un projet à Douala. Un chercheur à Boston peut co-construire un programme. Un entrepreneur à Londres peut connecter une startup camerounaise à son

premier investisseur. La technologie permet aujourd'hui de transformer la diaspora en infrastructure intellectuelle distribuée.

C'est aussi pour cette raison que je veux rendre hommage aux membres du Board of Overseers de SIU. Nous avons la chance de réunir autour de cette jeune institution des personnalités aux parcours exceptionnels, issues de la technologie, de l'entreprise, de l'université, de l'innovation et de grands écosystèmes internationaux. Je le dis avec beaucoup de fierté : la qualité humaine et professionnelle de ce Board constitue l'un des grands actifs de SIU.

Frédéric et moi avons toujours voulu éviter qu'une université repose uniquement sur la vision de deux personnes. Une institution devient réellement forte lorsque des personnalités capables de vous challenger, de vous ouvrir des portes et parfois de vous dire que vous vous trompez participent à sa construction. Notre ambition est de construire une institution plus grande que ses fondateurs et capable de leur survivre.

C'est cela, pour moi, transformer un réseau en institution.

10. Vous auriez pu poursuivre une carrière internationale confortable dans la technologie. Qu'est-ce que cette aventure vous a appris sur le leadership et sur le prix réel de l'engagement ?

Elle m'a d'abord appris que le leadership n'est pas une question d'autorité. C'est une question de responsabilité. Dans une grande entreprise technologique, vous entrez dans un environnement où beaucoup de processus, de ressources et de mécanismes sont déjà structurés. Construire une université en Afrique à partir d'une vision demande autre chose : accepter l'incertitude, résoudre des problèmes auxquels personne ne vous avait préparée et continuer malgré les difficultés.

Cela m'a aussi appris mes propres limites. Comme ingénieure et gestionnaire de projets, j'aime naturellement la précision et le contrôle. Mais on ne construit pas une grande institution seule. J'ai dû apprendre à déléguer, à faire confiance et à accepter qu'une autre personne puisse résoudre un problème différemment de moi et parfois mieux que moi.

« *Nous
pouvons
le bâtir ici.* »

POUR L'AFRIQUE • POUR LE MONDE



Et puis il y a le coût personnel. Les nuits courtes. Les fuseaux horaires. Les responsabilités professionnelles. SIU. Les familles qui vous confient leurs enfants. Les équipes qui comptent sur vous. L'engagement réel n'est pas une publication LinkedIn. C'est ce que vous continuez à faire lorsque personne ne regarde. Mais lorsqu'on voit un jeune qui doutait de lui quelques mois auparavant présenter avec assurance une solution qu'il a construite, on comprend pourquoi on continue.

Ce sont ces moments-là qui donnent du sens aux sacrifices.

11. Si nous nous projetons vingt ans en avant, quelle transformation aimeriez-vous regarder et pouvoir vous dire : « J'ai contribué à rendre cela possible » ?

Je voudrais voir une Afrique qui ne soit plus principalement considérée comme un marché de consommateurs de technologies conçues ailleurs, mais comme un continent de concepteurs, d'ingénieurs, de chercheurs et d'entrepreneurs. Je voudrais voir des systèmes d'intelligence artificielle, des infrastructures financières, des solutions énergétiques, agricoles, éducatives et de santé conçus ici, par des personnes qui comprennent intimement nos réalités et maîtrisent en même temps les meilleurs standards mondiaux.

Je voudrais surtout que nos jeunes cessent de croire que, pour réussir, il faut nécessairement partir. Partir doit rester une possibilité formidable : découvrir le monde, apprendre, collaborer, construire des réseaux. Mais cela ne devrait plus être perçu comme la seule voie vers l'excellence. Mon rêve est qu'un jour, lorsqu'un recruteur à Douala, Paris, Bangalore ou San Francisco verra SIU sur un CV, il sache immédiatement quel niveau d'exigence, d'autonomie et de capacité à construire se trouve derrière ce nom.

Mais je ne dirai jamais : « J'ai fait cela seule. » Si nous réussissons, ce sera parce que des fondateurs, enseignants, membres du Board, entreprises, professionnels de la diaspora, équipes locales, parents et étudiants auront décidé de construire quelque chose ensemble. Et peut-être que notre plus grande réussite sera justement celle-là : avoir démontré que l'excellence n'a pas de géographie et que l'Afrique n'a pas besoin d'attendre que son avenir soit construit ailleurs.

Nous pouvons le bâtir ici. Par nous-mêmes, avec le monde, pour l'Afrique et pour le monde.



LA BANQUE, TOUT UN MONDE

L'intelligence financière au service de l'Afrique qui avance

Analyses, opportunités, marchés, stratégies
et regards sur les dynamiques économiques
de l'UEMOA et de la CEMAC.

Une lecture claire pour
comprendre, investir et anticiper.

www.onlybenki.com



Lire. Comprendre. Anticiper.





Le risque entre dans le bureau du DG

Trésorerie, réputation, continuité d'activité : la cybersécurité engage désormais directement la gouvernance de l'entreprise.

Le prochain grand risque opérationnel d'une entreprise camerounaise pourrait commencer par un courrier électronique parfaitement rédigé, semblant émaner du directeur général. Le ton est juste, la signature exacte, la demande urgente. Un appel vocal, avec une voix presque identique à celle du dirigeant, confirme l'instruction. Quelques minutes plus tard, un collaborateur autorise un paiement ou ouvre à un attaquant l'accès au système d'information.

Ce scénario n'a plus rien de la science-fiction. L'intelligence artificielle transforme la cybercriminalité en une industrie capable d'automatiser la recherche de victimes et la personnalisation des attaques. Selon le rapport 2026 d'INTERPOL sur les cybermenaces en Afrique, l'IA facilite désormais 55 % des cyberinfractions

signalées sur le continent, et les pertes financières associées seraient passées de 192 à 484 millions de dollars depuis 2024. La cybercriminalité ne se contente plus de croître : elle change de modèle économique.

Une industrie criminelle plus productive

L'IA offre aux criminels ce qu'elle promet aux entreprises : de la productivité. Un fraudeur peut produire des milliers de messages en plusieurs langues, adaptés à chaque profil et débarrassés des fautes qui trahissaient autrefois l'escroquerie, après avoir identifié dans les sources publiques les dirigeants et les fournisseurs de sa cible. INTERPOL relève que les fraudes de type Business Email Compromise, fondées sur le détournement des échanges professionnels, restent très présentes en Afrique centrale et occidentale.

« C'est le processus de décision qui est attaqué. »

Le criminel n'a plus besoin de forcer la porte numérique. Il peut convaincre quelqu'un de l'ouvrir.

L'humain, maillon du dispositif de sécurité

Antivirus, pare-feu, mots de passe, sauvegardes : ces protections restent indispensables, mais ne suffisent plus. Quand un directeur financier reçoit un faux message du directeur général exigeant une opération exceptionnelle, aucun serveur n'a nécessairement été piraté : c'est le processus de décision qui est attaqué. Une entreprise où personne n'ose demander au directeur général une seconde confirmation pour un paiement sensible reste vulnérable, quels que soient ses logiciels. La culture hiérarchique devient elle-même une surface d'attaque. La meilleure défense consiste à instaurer des procédures qu'aucune urgence ni aucun rang ne permettent de contourner. En matière de cybersécurité, la confiance doit parfois être vérifiée.

Au Cameroun, des alertes presque permanentes

En septembre 2026, le Centre de réponse aux incidents de sécurité informatique du Cameroun (CIRT) a multiplié les alertes. Son premier bulletin du mois recensait vingt et une vulnérabilités, dont plusieurs déjà activement exploitées. Le 28 septembre 2026 encore, il signalait des failles critiques dans des solutions Citrix. La défense n'est donc jamais achevée : une entreprise bien protégée peut devenir vulnérable dès qu'une faille apparaît dans l'un de ses logiciels. La sécurité devient un processus continu, dont le coût relève du fonctionnement normal de l'entreprise.

Bien plus que des ordinateurs

Trop de dirigeants mesurent encore la menace en postes touchés et en coût de réparation. Une attaque peut pourtant empêcher de facturer, bloquer la comptabilité, paralyser les paiements ou exposer des contrats confidentiels, et coûter du chiffre d'affaires, des clients et de la crédibilité. Évident pour une banque ou un opérateur télécoms, ce constat l'est beaucoup moins pour une PME, dont la dépendance numérique est pourtant souvent aussi forte : comptabilité informatisée,

commandes par WhatsApp, paiements dématérialisés, fichiers dans le cloud. Or elle dispose de moins de ressources pour absorber le choc : une cyberattaque sévère contre une petite entreprise n'est pas nécessairement un petit incident.

Le dirigeant, cible privilégiée

Plus une personne détient de pouvoir, plus son identité vaut cher pour un cybercriminel. Dirigeants, directeurs financiers, comptables et administrateurs de systèmes concentrent accès et capacité d'autorisation. Leur présence publique fournit une matière première abondante : LinkedIn révèle fonctions et relations, les réseaux sociaux trahissent déplacements et habitudes. Légitimes prises isolément, ces informations deviennent, une fois agrégées par l'IA, le socle d'attaques très personnalisées. Protéger l'entreprise suppose de protéger ceux qui incarnent son autorité numérique.

Le rançongiciel, ou le temps comme arme

Le rançongiciel reste l'une des menaces les plus destructrices : pénétrer le système, chiffrer les données, exiger une rançon. Les données étant souvent volées au préalable, l'entreprise doit aussi empêcher la divulgation d'informations confidentielles. La vraie question devient celle de la continuité d'activité : combien de temps l'entreprise peut-elle fonctionner sans informatique, et que se passe-t-il si les sauvegardes elles-mêmes ont été compromises ? Ces scénarios doivent entrer dans les exercices de gestion de crise. La sauvegarde devient une assurance sur la capacité à redémarrer.

Le fournisseur le plus faible, porte d'entrée

La transformation numérique a étendu le périmètre de l'entreprise : hébergeurs, plateformes cloud, solutions de paiement, logiciels métiers. Chaque connexion crée une dépendance : une société très bien protégée peut être compromise par un prestataire moins rigoureux ayant accès à son environnement. Choisir un prestataire informatique sur le seul critère du prix devient aussi discutable que retenir un transporteur sans vérifier sa capacité à livrer. Sauvegardes, politique d'accès, plans de

Gouverner la résilience

reprise : les partenaires doivent désormais être interrogés.

Un dispositif national qui se renforce

Le Cameroun dispose depuis 2010 d'une loi relative à la cybersécurité et à la cybercriminalité, la loi n° 2010/012, en cours d'adaptation. En janvier 2026, des équipements financés par le PATNUC ont renforcé les capacités de détection et de réponse du CIRT de l'ANTIC. Mais aucune architecture nationale ne remplace la sécurité interne des entreprises : la première responsabilité demeure dans l'organisation elle-même.

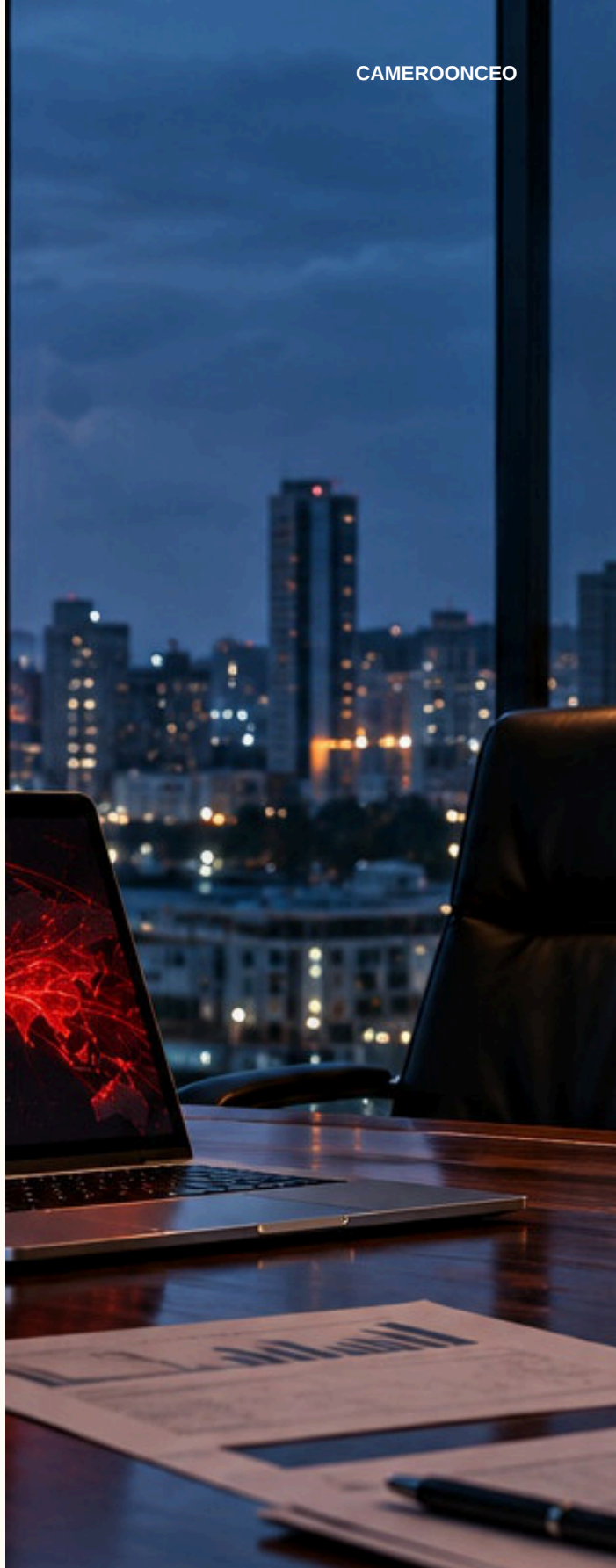
Un budget de gestion des risques

La cybersécurité figure encore souvent dans le budget informatique, entre serveurs et licences. Elle protège pourtant des actifs économiques : données, trésorerie, réputation, continuité d'exploitation. Elle relève donc de la gestion des risques et doit remonter jusqu'aux conseils d'administration. Sans maîtriser la technique, un administrateur peut demander quelles activités seraient interrompues, en combien de temps l'entreprise redémarrerait et quel protocole s'appliquerait face à une usurpation de l'identité d'un dirigeant. Ce sont des questions de gouvernance, pas de programmation.

La sécurité commence au sommet

Lorsqu'une attaque peut arrêter la production, vider un compte ou usurper l'identité du directeur général, elle devient un événement de direction générale. La question n'est plus « Sommes-nous protégés ? », car aucune entreprise ne peut garantir une protection absolue, mais « Si nous sommes attaqués demain matin, saurons-nous le détecter, continuer à fonctionner, limiter les dégâts et reprendre rapidement le contrôle ? »

Les entreprises les plus solides seront celles qui auront admis qu'une attaque est possible et se seront organisées en conséquence. Le pare-feu demeure indispensable, mais la première ligne de défense commence désormais dans la salle du conseil d'administration.



La première ligne
de défense
commence
au sommet.

Nde Ndifonka

L'entrepreneur qui a pris le chemin du barreau de New York

Reçu à l'examen du barreau de New York en décembre 2024, le Camerounais Nde Ndifonka a bâti pendant près de deux décennies des entreprises dans la musique, l'événementiel et la communication, entre Douala et Johannesburg. Il dirige désormais Ndifonka Law, un cabinet spécialisé en immigration, en propriété intellectuelle et en droit du divertissement, taillé pour les talents et les entrepreneurs qui visent les États-Unis.

Le droit, un fil conducteur depuis Buea

Né le 9 mai 1985 à Bamenda, dans le Nord-Ouest du Cameroun, Nde Ndifonka choisit le droit à l'Université de Buea, dont il sort titulaire d'une licence (LL.B. Hons). Il n'attend pas son diplôme pour entreprendre. Sur le campus, il crée sa première entreprise formelle, un service de documentation et d'impression destiné aux étudiants, tout en se faisant un nom comme organisateur de concerts.

Le réflexe qui guidera toute sa carrière est déjà là : repérer un besoin, monter une structure légère, vendre un service. Il poursuit ensuite sa formation en Afrique du Sud, où il obtient un master à l'Université du Witwatersrand, à Johannesburg. Pendant près de deux décennies, le juriste s'efface derrière l'entrepreneur. Il ne disparaît jamais tout à fait.

Un bâtisseur d'entreprises entre Johannesburg et Douala

En 2008, depuis l'Afrique du Sud, il cofonde Lolhiphop Records, une maison de disques et d'édition musicale à vocation panafricaine. La structure prend part à l'édition de « Waka Waka », la chanson officielle de la Coupe du monde 2010. L'édition musicale est un métier de droits : contrats, cessions, redevances. Nde Ndifonka y acquiert une pratique concrète de la propriété intellectuelle, bien avant d'en faire une spécialité d'avocat.



De Douala à New York

Un pont entre deux rives

Le portefeuille s'élargit ensuite. En 2013, il produit Number One Girl, une télé-réalité de prime time diffusée sur Canal 2 et Equinoxe TV. En 2015, il cofonde Calabash Associates, implantée au Cameroun et en Afrique du Sud, qui intervient dans la production musicale, la communication stratégique, l'événementiel, la gestion de talents et le conseil créatif. En 2016, il lance Calabash Music au Cameroun, une société de divertissement et de multimédia présente dans cinq pays africains, qui porte aussi le festival du même nom.

L'homme d'affaires fréquente également les institutions. De 2018 à 2019, il travaille au Haut-Commissariat des Nations unies pour les réfugiés (HCR), d'abord à la communication et à l'information publique, puis aux relations extérieures. Il est aussi à l'origine de la Semaine de sensibilisation à la traite des êtres humains en Afrique du Sud, lancée sur fonds propres et devenue un rendez-vous inscrit au calendrier gouvernemental.

Les distinctions suivent. En décembre 2020, il est fait Chevalier de l'Ordre de la Valeur. En 2021, il est nommé coordonnateur national du Pôle Art musical. Depuis 2022, il occupe le poste de directeur régional pour l'Afrique centrale des All Africa Music Awards (AFRIMA), organisés avec la Commission de l'Union africaine.

Huit semaines pour le barreau de New York

Le retour au droit naît d'une affaire personnelle, qu'il a lui-même racontée publiquement. Pendant deux ans, une procédure internationale portant sur la réinstallation de son fils piétine. Nde Ndifonka congédie alors ses avocats et reprend le dossier seul. Il se plonge dans la procédure civile, le droit de l'enfance et la Convention de La Haye. Il obtient gain de cause en première instance puis en appel, face à deux cabinets adverses. Pour financer cette bataille judiciaire, il organise une tournée musicale en Afrique du Sud.

Installé aux États-Unis, il vise ensuite le barreau de New York, l'un des rares États américains à ouvrir son examen, sous conditions, aux diplômés en droit formés à l'étranger. Il dispose de huit semaines pour se préparer. Il a également rendu public un trouble du déficit de l'attention avec hyperactivité (TDAH) diagnostiqué à l'âge adulte, qu'il a choisi de gérer par une hygiène de vie stricte, le sport et la méditation.

Il réussit l'examen en décembre 2024, et son admission est saluée par la presse camerounaise en avril 2025. Lui-même mesure la portée de l'étape sans l'exagérer : « Ce n'est qu'un examen, mais c'est la preuve que je peux repousser mes limites », confiait-il alors sur les réseaux sociaux.

Ndifonka Law, un cabinet pour les talents qui visent l'Amérique

Basé à Upper Marlboro, dans le Maryland, Nde Ndifonka fonde Ndifonka Law, LLC, dont il est l'avocat principal. Le cabinet s'organise autour de trois pôles : l'immigration, la propriété intellectuelle et le droit du divertissement. L'immigration en constitue le cœur. Relevant du droit fédéral, elle lui permet de représenter des clients dans l'ensemble des États-Unis, alors que les dossiers régis par le droit d'un État restent limités par sa juridiction d'admission.

Sur le volet familial, le cabinet accompagne les pétitions, les ajustements de statut et les procédures consulaires, de la constitution du dossier jusqu'à l'entretien. Son produit phare reste toutefois la carte verte EB-2 NIW (National Interest Waiver). Ce dispositif permet à un profil hautement qualifié d'obtenir la résidence permanente sans offre d'emploi ni parrainage d'un employeur, à condition de démontrer que son activité sert l'intérêt national américain. Le cabinet cible explicitement les artistes et créatifs, les fondateurs de start-up, les ingénieurs, les chercheurs, les dirigeants et les consultants.

Son site, proposé en anglais, en espagnol et en français, s'adresse aussi bien à l'Afrique francophone qu'à l'Amérique latine. Pour les talents africains, l'avocat parle une langue qu'il connaît de l'intérieur : celle des artistes, des producteurs et des entrepreneurs qu'il a côtoyés pendant près de deux décennies.

Un pont entre deux rives

Son parcours illustre une manière de servir le pays depuis l'étranger : convertir une expertise acquise ailleurs en service utile aux talents du continent. Pour les entrepreneurs, chercheurs et créateurs camerounais qui envisagent les États-Unis, il offre un interlocuteur qui connaît aussi bien les codes de Douala que ceux de l'administration américaine de l'immigration.



22 513

MILLIARDS DE FCFA

Le nouveau business plan vert

Plus de 22 500 milliards de FCFA d'investissements sont estimés nécessaires d'ici 2035 pour tenir les nouveaux engagements climatiques du Cameroun. La transition écologique quitte le terrain du plaidoyer pour celui du capital et des marchés. Pour les entreprises camerounaises, la question n'est plus de savoir comment devenir plus vertes, mais quelle part de cette nouvelle économie elles sauront construire.

L'économie verte entre dans les comptes

54,3 %

ÉNERGIE

Part des réductions d'émissions programmées sur 2025-2035.

31,8 %

FORESTERIE

9,7 %

DÉCHETS

Il existe des chiffres qui changent la nature d'un débat. 22 513 milliards de FCFA en est un. C'est le montant estimé des investissements nécessaires à la mise en œuvre de la troisième Contribution déterminée au niveau national du Cameroun, la CDN 3.0, soumise aux Nations unies le 17 juin 2026 pour la période 2026-2035.

Le pays vise une réduction de ses émissions de gaz à effet de serre de 38 % en 2030 par rapport au scénario tendanciel, puis de 41 % en 2035, soit plus de 63 millions de tonnes équivalent CO₂. Derrière ce vocabulaire de négociateurs se dessine la transformation d'une partie de l'économie : produire l'électricité, transporter, cultiver, construire et financer autrement. Derrière le climat apparaît un marché.

Le climat devient une question de capital

Longtemps, la transition écologique a été présentée au Cameroun sous l'angle de la protection de la nature. Mais lorsque le coût d'une stratégie nationale dépasse 22 000 milliards de FCFA, sensibiliser ne suffit plus. Il faut financer, construire, mesurer et rendre les projets économiquement viables. La CDN 3.0 le dit explicitement : les ressources viendront du public comme du privé, du marché domestique comme de l'international. Entre les milliards de la finance climatique mondiale et l'entreprise camerounaise se dresse une condition : la bancabilité. Un projet doit être structuré, gouverné, mesurable et capable de démontrer son impact. La prochaine économie verte sera aussi une économie d'ingénierie financière.

L'énergie concentre la plus grande transformation

L'énergie représente environ 54,3 % des réductions d'émissions programmées sur la période 2025-2035, devant la foresterie, près de 31,8 %, et les déchets,

environ 9,7 %. Le marché dépasse largement les grandes infrastructures électriques : solaire industriel, systèmes hybrides, stockage, efficacité énergétique des bâtiments, froid performant, mobilité. Là où le coût et la fiabilité de l'électricité pèsent sur la compétitivité, l'efficacité énergétique n'est pas une dépense écologique mais une stratégie de réduction des coûts. Une usine qui consomme moins pour produire davantage n'est pas seulement plus verte. Elle est plus compétitive.

Le deuxième pétrole du Cameroun pourrait être son capital naturel

Avec les marchés carbone, la capacité d'une forêt à stocker du carbone peut acquérir une valeur économique propre. L'article 6 de l'Accord de Paris ouvre ces perspectives de financement. La Banque africaine de développement relève que la stratégie nationale de financement 2025-2030 prévoit d'intégrer le marché carbone, tandis qu'un inventaire forestier national est programmé sur la période 2026-2028.

Encore faut-il ne pas brader ce capital. Il faut une expertise nationale capable de mesurer, certifier, négocier, protéger les communautés et retenir la valeur dans l'économie locale. Faute de quoi le pays reproduirait dans le carbone une faiblesse déjà observée avec ses matières premières : posséder la ressource et laisser ailleurs l'ingénierie et la valeur ajoutée.

Le déchet est en train de devenir une matière première

Lancée le 22 mai 2026 à Yaoundé avec l'appui de la Banque africaine de développement, la feuille de route nationale pour l'économie circulaire 2025-2035 identifie des filières de valorisation des ressources agricoles, forestières et urbaines. À Douala et Yaoundé, les déchets représentent un problème d'assainissement, mais aussi une matière première potentielle. Collecter quelques

Créer et retenir la valeur

tonnes de plastique produit un impact. Sécuriser des volumes, transformer localement et vendre un produit compétitif crée une industrie.

L'agriculture verte ne signifie pas produire moins

Selon la Banque mondiale, plus de 70 % de la population camerounaise dépend directement de l'agriculture. Sécheresses, inondations et évolution des rendements sont donc des risques économiques, pour la sécurité alimentaire comme pour les industries agroalimentaires. Le défi n'est pas de choisir entre produire et préserver, mais de produire davantage de valeur avec une meilleure gestion des sols, de l'eau et des intrants. L'agriculture climato-intelligente doit produire des entreprises, pas seulement des rapports.

La finance verte décidera de la vitesse

Investisseurs et bailleurs disent chercher des projets verts, tandis que de nombreux entrepreneurs peinent à financer les leurs. Entre les deux manque un pipeline de projets techniquement crédibles et financièrement structurés. Le Cameroun diversifie ses instruments, avec notamment le lancement d'un programme d'obligations vertes (Global Green Bond) en avril 2025. Mais il aura surtout besoin de développeurs de projets, d'ingénieurs, d'experts carbone et ESG, d'auditeurs et de juristes. La transition créera son propre marché du conseil et des compétences.

22 513 milliards : une dépense ou une nouvelle économie ?

Sur plus de 22 500 milliards de FCFA à investir, quelle part bénéficiera aux entreprises camerounaises ? Qui construira les centrales, recyclera, certifiera le carbone, financera les PME vertes ? C'est là que la politique climatique rejoint la politique industrielle. Si la transition consiste surtout à importer équipements et expertise, une grande partie des milliards mobilisés quittera aussitôt l'économie. Si elle fait émerger des entreprises locales, elle devient un instrument de transformation productive.

Le vrai test commence maintenant

La CDN 3.0 fixe une direction, chiffre des besoins, identifie des secteurs. Mais une stratégie ne crée pas automatiquement un marché. Le plus difficile commence avec l'exécution : transformer des objectifs en portefeuilles de projets et des engagements internationaux en opportunités pour le secteur privé. La question est désormais de savoir si les entreprises camerounaises seront les bénéficiaires périphériques de cette transformation ou ses principaux bâtisseurs. Car le véritable enjeu n'est pas de savoir combien coûtera la lutte contre le changement climatique. Il est de savoir combien de valeur le Cameroun sera capable de créer en la menant.

« Derrière le climat apparaît un marché. »



Eric Monchu Intong

L'exécution comme signature

Confirmé le 31 août 2026 au poste de directeur général du Groupe chargé des Relations clients et des Opérations régionales d'Afreximbank, Eric Monchu Intong accède à une responsabilité décisive : rapprocher la puissance financière de l'institution des besoins de ses marchés. Pour le banquier camerounais, cette nomination prolonge une trajectoire construite au croisement du risque, du financement du commerce et du pilotage opérationnel.

Entre une ambition de développement et un investissement effectivement financé, il existe une chaîne d'exigences : identifier le besoin, comprendre le client, apprécier le risque, structurer la transaction et en assurer l'exécution. C'est sur cette articulation que se joue une partie de la performance bancaire. Le mandat confié à Eric Monchu Intong, basé au Caire après avoir exercé ces responsabilités à titre intérimaire, le place précisément à la jonction de ces métiers. Son enjeu n'est plus seulement de développer des relations commerciales, mais de rendre leur traduction opérationnelle plus efficace à l'échelle du Groupe.

Une connaissance de la banque construite de l'intérieur

Avant les responsabilités panafricaines, il y a l'apprentissage du métier au Cameroun. Chez Union Bank

of Cameroon, Eric Monchu Intong exerce dans des fonctions aussi différentes que la banque d'entreprise, la trésorerie, la gestion des risques, la direction d'agence et la lutte contre le blanchiment. Cette diversité constitue l'un des fils conducteurs de son parcours : aborder la banque depuis ses exigences de contrôle autant que depuis ses objectifs commerciaux.

Son passage chez Citibank Cameroon prolonge cette double exposition. Vice-président, directeur adjoint de la banque d'entreprise et responsable du crédit, il travaille sur les relations avec des entreprises internationales et locales en Afrique centrale et occidentale. À cette expérience s'ajoute une formation associant un diplôme en comptabilité et finance de l'Université de Buea, un MBA en finance et comptabilité ainsi qu'un diplôme supérieur en gestion des risques et logistique de Rotterdam Business School, aux Pays-Bas.

Relier la puissance financière aux besoins des marchés

L'intérêt de cette trajectoire tient moins à l'accumulation des fonctions qu'à leur complémentarité. Développer un portefeuille exige de comprendre les ambitions d'une entreprise. Le préserver suppose d'en examiner les fragilités. Entre les deux, le banquier doit construire une solution qui permette au client d'avancer sans transférer à l'établissement un risque mal compris. Sous cet angle, la performance ne se réduit pas à la conquête commerciale : elle repose sur la qualité des décisions qui rendent cette conquête durable.

De la transaction au fonctionnement de l'institution

Eric Monchu Intong rejoint Afreximbank en 2014. Il y assume notamment des responsabilités dans le financement du commerce pour les États, les institutions financières et les entreprises, ainsi que dans le financement structuré en Afrique de l'Ouest. Son parcours comprend également une mission moins visible, mais révélatrice de son exposition aux enjeux d'organisation : le pilotage du programme de mise en œuvre du système bancaire central Finacle.

La dimension régionale apporte une autre échelle de responsabilité. À la tête des opérations d'Afreximbank pour l'Afrique de l'Ouest anglophone, Eric Monchu Intong représente aussi l'institution auprès des décideurs publics et privés. Au Liberia, en 2024, il conduit ainsi une délégation qui rencontre le président Joseph Boakai et des responsables gouvernementaux pour examiner les priorités économiques du pays et les possibilités d'accompagnement de la Banque. La mission comprend également une présentation des instruments d'Afreximbank aux entreprises et aux autres acteurs du marché.

Une responsabilité à la mesure du changement d'échelle

Sa confirmation intervient dans une phase d'expansion d'Afreximbank. Au 30 juin 2026, les actifs et engagements conditionnels du Groupe atteignent 52,3 milliards de

dollars, en progression de 7,8 % par rapport à fin décembre 2025. Les prêts et avances nets s'établissent à 35,4 milliards de dollars. Sur le premier semestre, le résultat net atteint 534,7 millions de dollars, soit une hausse d'environ 30 % sur un an, tandis que le ratio de prêts non performants recule à 2,20 %, contre 2,43 % à fin 2025. Ces résultats collectifs donnent la mesure de l'institution au sein de laquelle s'inscrit son mandat.

De l'Afrique aux Caraïbes, la même exigence productive

L'élargissement géographique de ses responsabilités est déjà tangible. Le 2 juin 2026, à Kingston, Eric Monchu Intong participe à la première tournée de présentation d'Afreximbank en Jamaïque. L'initiative s'inscrit dans le déploiement d'une facilité de financement de 5 milliards de dollars destinée aux Caraïbes. Devant les acteurs jamaïcains, il met l'accent sur les capacités de production, les parcs industriels et les zones économiques spéciales comme fondements d'échanges commerciaux plus solides.

Son propos replace ainsi le financement dans une logique productive : pour développer les échanges, il faut aussi développer ce qui peut être produit, transformé et exporté. L'enjeu dépasse donc l'ouverture d'un marché supplémentaire. Il consiste à adapter les instruments de la Banque à de nouveaux environnements économiques, sans perdre le lien entre le financement proposé et l'activité qu'il doit permettre.

Pour Eric Monchu Intong, la nouvelle étape se jugera sur cette capacité à faire fonctionner ensemble des compétences, des équipes et des marchés. Sa progression montre le passage d'une expertise bancaire à une responsabilité d'organisation. La suite permettra d'en observer la traduction : des relations clients plus profondes, des transactions mieux exécutées et des financements capables de soutenir durablement l'activité productive. Car la performance d'un dirigeant bancaire ne tient pas seulement aux moyens placés sous sa responsabilité. Elle se mesure à ce qu'il parvient à leur faire accomplir.



La prochaine bataille automobile

Le Cameroun peut-il sortir du règne de la vieille voiture d'occasion ?

Pendant des décennies, le marché automobile camerounais s'est construit autour d'un compromis économique simple : importer des véhicules d'occasion suffisamment abordables pour répondre au pouvoir d'achat local. Mais ce modèle atteint progressivement ses limites. Fiscalité plus sévère envers les véhicules anciens, exigences de sécurité, coût d'entretien, pression environnementale, arrivée de nouvelles marques et premiers développements de la mobilité électrique dessinent une recomposition profonde. Derrière une question apparemment banale — quelle voiture achèteront les Camerounais demain ? — se joue désormais une véritable politique industrielle, énergétique et sociale.

Une voiture, toute une économie

Sur les parcs automobiles de Douala, Yaoundé ou Bafoussam, le consommateur choisit d'abord la voiture qu'il peut acheter, dédouaner, entretenir et réparer. Cette équation explique la puissance de l'occasion. Des véhicules ayant déjà circulé en Europe, en Amérique du Nord, au Moyen-Orient ou en Asie deviennent accessibles après avoir perdu une partie de leur valeur. L'occasion a démocratisé l'automobile ; elle a aussi installé une dépendance envers des véhicules vieillissants.

La fiscalité peut donner un signal

La loi de finances 2026 réadapte les droits d'accises à l'importation pour articuler protection de l'environnement, limitation de l'entrée des véhicules anciens et pouvoir d'achat. L'objectif n'est pas d'interdire brutalement l'occasion, mais de réduire l'avantage financier de voitures dont le faible prix d'achat peut masquer des coûts élevés. Une taxe peut décourager un comportement. Elle ne crée pas automatiquement une alternative.

Le prix affiché n'est pas le coût réel

Pour une grande partie des ménages, le neuf demeure inaccessible. Mais une voiture acquise à bas prix peut devenir coûteuse sur plusieurs années : carburant, pièces, pannes, climatisation, suspension ou boîte de vitesses s'ajoutent au capital initial. La modernisation du marché passe donc par une meilleure lecture du coût total de possession. L'acheteur doit pouvoir comparer ce qu'un véhicule lui coûtera réellement pendant cinq ans, plutôt que le seul montant inscrit sur son pare-brise.

Cette logique peut déplacer la hiérarchie des modèles. Une automobile techniquement avancée peut être un mauvais achat si personne ne sait la réparer. À l'inverse, un véhicule plus simple peut conserver sa valeur lorsque les mécaniciens le connaissent et que ses pièces restent disponibles. Le garage fait partie de la valeur de la voiture.

La transition se jouera aussi dans les ateliers

L'arrivée de véhicules plus électroniques, connectés, hybrides ou électriques impose une transformation des compétences. Diagnostic, batteries, logiciels, capteurs et systèmes d'assistance deviennent des savoir-faire essentiels. Mécaniciens, électriciens, importateurs et vendeurs de pièces sont concernés. Moderniser le véhicule sans moderniser son écosystème serait une erreur : un modèle performant mais difficile à entretenir perd rapidement son avantage économique.

L'électrique devient une comparaison commerciale

En 2025, la fiscalité a introduit, pour vingt-quatre mois, un abattement de 50 % sur la valeur imposable des véhicules et motocycles électriques neufs, ainsi que de leurs batteries et bornes de recharge. Les véhicules électriques concernés étaient également exonérés de droits d'accises. À Douala, les signaux commerciaux se multiplient en 2026 : Electric Motors Cameroon a notamment présenté plusieurs modèles et annoncé le développement d'un écosystème de recharge.

Le marché reste embryonnaire. Mais certains acheteurs peuvent désormais comparer une automobile thermique à une solution électrique disponible



Le garage fait partie de la valeur de la voiture.

localement. La discussion devient comptable : coût d'achat et de recharge, autonomie réelle, remplacement de la batterie, maintenance, valeur de revente et disponibilité des bornes. C'est lorsque ces réponses seront crédibles que la technologie pourra gagner une clientèle durable.

Commencer par les usages qui rendent l'équation viable

Les difficultés d'approvisionnement électrique constituent une contrainte réelle. Elles n'excluent pas tous les usages. Une flotte d'entreprise parcourant des trajets prévisibles et revenant chaque soir au même dépôt peut organiser une recharge dédiée. Taxis urbains, VTC, livraison, motos ou transport captif peuvent constituer des marchés initiaux. La mobilité électrique camerounaise pourrait progresser par

segments, plutôt que reproduire le calendrier des véhicules particuliers européens.

Entre thermique et électrique, l'hybride offre une transition possible. Il réduit la consommation sans imposer une dépendance totale au réseau de recharge et peut répondre à des usages interurbains. Son intérêt dépend toutefois de la fiscalité, de la disponibilité des pièces et de la qualité de la maintenance. Le meilleur choix technologique sera celui dont l'écosystème devient suffisamment robuste.

Passer à une occasion de qualité

La modernisation est aussi une question de sécurité. Pour 2021, les données pays de l'OMS font état de 930 décès routiers officiellement rapportés au Cameroun, contre une estimation d'environ 2 870. Les causes sont multiples : comportements, vitesse, routes, alcool,

La transition se gagnera par l'accessibilité

infrastructures et état des véhicules. L'âge ne résume pas le risque, mais freinage, pneus, éclairage et suspension comptent. L'enjeu est de faire émerger une occasion de qualité, plutôt que d'opposer mécaniquement neuf et ancien.

Le contrôle technique pourrait devenir un instrument central de confiance. Kilométrage, entretien, accidents, émissions et conformité devraient contribuer à la valorisation d'une voiture. Aujourd'hui, le vendeur dispose souvent d'informations que l'acheteur ne peut vérifier. Historiques numériques, diagnostics et certification peuvent réduire cette asymétrie et limiter les coûts cachés. La transformation se jouera autant dans la donnée que sous le capot.

L'accessibilité reste la bataille décisive

Les constructeurs chinois, renforcés dans les batteries, l'électrique et l'hybride, peuvent modifier l'équilibre du marché. Si une voiture neuve se rapproche du prix d'une bonne occasion et s'accompagne d'une garantie, de pièces et d'un entretien fiables, le consommateur peut changer d'arbitrage. Il n'est pas attaché par principe à l'occasion : il cherche une mobilité accessible.

Le crédit automobile sera donc aussi important que le moteur. Leasing, location avec option d'achat et financement d'entreprise permettent de répartir le coût. Une voiture à 15 millions de FCFA payable comptant et la même voiture financée dans des conditions soutenables ne représentent pas le même produit. Banques, assurances, établissements de microfinance, concessionnaires et fintechs peuvent

jouer un rôle, à condition de maîtriser le risque et le coût du financement.

L'assemblage doit créer une valeur industrielle

Des initiatives privées annoncent des ambitions de montage local. Le véritable enjeu dépasse le nombre de véhicules assemblés : emplois qualifiés, sous-traitance, formation, maintenance, ingénierie et pièces doivent progressivement former un tissu productif.

L'assemblage devient industriel lorsqu'il fait grandir la part de valeur créée dans le pays. Il peut alors rejoindre la logique d'import-substitution défendue par la SND30.

2035 : une transition adaptée au Cameroun

Ni les moteurs thermiques ni le marché de l'occasion ne disparaîtront rapidement. Le parc peut toutefois se diversifier : thermique récent, hybride, électrique, occasion certifiée, flottes électrifiées ou assemblage local. Cette pluralité peut être une réponse aux écarts de revenus, aux infrastructures et aux usages. Le Cameroun doit construire son propre rythme de transition.

La question n'est donc pas de supprimer demain les voitures anciennes, mais de rendre progressivement les véhicules plus sûrs, moins coûteux à exploiter et mieux adaptés aux besoins. Fiscalité, technologie et financement peuvent ouvrir le chemin. Le consommateur décidera. Pour le convaincre, une promesse comptera : lui permettre de mieux se déplacer sans rendre sa mobilité financièrement inaccessible.

Nos médias racontent l'Afrique qui entreprend

Un écosystème éditorial qui met en lumière les leaders, les entreprises et les opportunités du continent.

CAMEROON CEO • IVOIRE CEO • TERANGA CEO
ONLY BENKI • CONGO CEO • ELLE GAGNE

Leadership • Business • Finance • Innovation • Influence



NKUNDA
AFRICA INNOVATION
GROUP SARL

MÉDIAS
PEUPLES
TALENTS
OPPORTUNITÉS
AFRIQUE
DEMAIN

CAMEROON CEO



ivoire ceo

TERANGA
CEO

CB
ONLY BENKI

LA BANQUE. TOUT UN MONDE



CONGO CEO

Elle
GAGNE

NKUNDA AFRICA INNOVATION GROUP SARL
CONNECTER • INFORMER • VALORISER • ACCÉLÉRER L'AFRIQUE

DOUALA • CAMEROUN

DES
IDÉES
AUJOURD'HUI
UN IMPACT
DEMAIN

JABA SPACE

TALENTS
INNOVATION
IMPACT
AFRIQUE

PEOPLE
IDEAS
SKILLS
STARTUPS
AFRICA

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.

