

INTERVIEW:
**FRANÇOIS
WACGUE,**
une vision pour
l'éducation.

LIFESTYLE:
**TENDANCES
AUTOMOBILES,**
chez les entrepreneurs
camerounais.

ENTREPRISE DU MOIS:
SOMTOU,
le nouveau partenaire des
acteurs du secteur informel.

PHILIPPE TAGNE NOUBISSI, L'AMBITIEUX

PDG Dovv, de la sauvette au sommet,
focus sur le parcours exceptionnel
d'un entrepreneur prodigieux.

You will Trust us even more

Vous nous ferez encore plus confiance



Union Bank of Cameroon Plc aims to become the top leading bank in Cameroon in terms of Service Quality and Customer Experience by 2020.

Union Bank of Cameroon Plc ambitionne de devenir en 2020 la meilleure banque du Cameroun en termes de Qualité de Service et de Customer Experience.

For this purpose, we have put in place alternative channels to help our customers reach us easily:

- * Our « **Customer Voice Mailbox** » : cvm@unionbankcameroon.com
- * Our Web Site « **Live Chat** » : <http://www.unionbankcameroon.com>

A cet effet, nous avons créé des canaux alternatifs pour permettre à notre clientèle de nous contacter plus aisément :

- * Notre Adresse « **Customer Voice Mailbox** » : cvm@unionbankcameroon.com
- * Notre « **Live Chat** » sur le Site Internet : <http://www.unionbankcameroon.com>



www.unionbankcameroon.com

Think banking... Think UBC.III.



Les plus belles histoires de l'entrepreneuriat camerounais sont sur:
www.cameroonceo.com



CAMEROON CEO
www.cameroonceo.com

Sommaire:

FLASH INFOS 5

Les news récentes.

DÉCOUVERTE 6

Franck VERZEFE, le samouraï camerounais qui s'attaque aux médicaments en Afrique



INTERVIEW 8-9



INNOVATION 17

A l'heure des Motos 2.0



ENTREPRISE DU MOIS

SOMTOU, le nouveau partenaire des acteurs du secteur informel au Cameroun. 10



7 MANAGEMENT

La gestion du temps : point sur les étapes de la méthode NERAC

16-17 CONSECRATION



PAROLE D'EXPERT

12-13 Fêtes de fin d'années: Comment l'entrepreneur pourrait-il en profiter ?

18 LIFESTYLE

Tendance automobile chez les dirigeants d'entreprises au Cameroun



18 AGENDA

Les évènements business du mois.

Edito

Une nouvelle étape ensemble...



Le web média www.cameroonceo.com a été créé en décembre 2016. La volonté du web média dès le départ était d'apporter des contenus de qualité dans l'écosystème des affaires au Cameroun et dans la diaspora.

La vision du départ nous a conduit à faire de la valorisation des valeurs et des entreprises notre cœur de métier. Aujourd'hui, nous pensons avoir fait du chemin et nous avons décidé de passer un cap important avec le lancement de Cameroon CEO Magazine.

Avec Cameroon CEO Magazine, nous voulons être davantage plus proche des dirigeants d'entreprises au Cameroun. Nous voulons faire de la promotion des valeurs, de l'excellence et du succès quelque chose d'essentielle pour le développement des médias d'affaires au Cameroun. Parce que nous croyons que les entreprises ont besoin des supports de qualité pour mettre en avant leurs savoirs – faire, nous nous inscrivons vers une démarche pertinente dans ce sens.

Avec plus de 50 000 Visiteurs mensuels sur le site www.cameroonceo.com, nous sommes confiant que vous serez encore plus nombreux à télécharger votre nouveau magazine. Bonne lecture à tous.

Directeur de publication:

Mérimé Wilson NGOUDJOU

Rédacteur en chef:

Christian Mvom

Conseillère Juridique:

Schneider Kimbeng

Design & mise en pages:

Siloe Agency

Rédaction:

Mérimé Wilson NGOUDJOU,

Christian Mvom, Nadia

MEGOU, Leonie LOUMOU

Leathicia A. NGOUDJOU

Responsable commercial:

Winnie Nokam Wabo

Contact & Service commercial:

napenda.afrikagroup@gmail.com

(237) 695869141

(237) 653516931

Base Ketch, Ndokoti
Douala – Cameroun

FLASH INFOS



En visite officielle au Cameroun le 23 et 24 octobre dernier, le ministre Français de l'Europe et des affaires étrangères Jean Yves Le Drian au deuxième jour de sa visite a rencontré les jeunes entrepreneurs et innovateurs camerounais au sein de l'incubateur Le Boukarou basé à Ndokoti Douala. Le même jour, le représentant du président français a visité le deuxième Pont sur le Wouri et a rencontré le patronat camerounais au siège du GICAM.



Le Cameroun au cours du premier semestre de l'année 2019 est le premier fournisseur du Royaume – Uni en bois sciés. Les exportations du Cameroun s'élève à 9080 tonnes soit une hausse de 23,4%.



Orange Cameroun crée une filiale exclusivement pour son service Mobile Money. Cette nouvelle filiale est juste la confirmation du développement rapide du mobile banking au Cameroun. La Financière de Mobiles du Cameroun (FIMOCAM) sera dirigée par Madame Pokossy Doumbe Olga Mireille Saya Youta épouse Soumahoro.

DÉCOUVERTE

Franck VERZEFE, le samourai camerounais qui s'attaque aux faux médicaments en Afrique

Quand on échoue sur le plan d'occupation des sols : une analyse basée sur les zones humides des grandes villes du Cameroun.

Né le 15 octobre 1993 dans la région de l'ouest Cameroun, Franck Verzefé est un jeune entrepreneur pétris de talent. Il est le fondateur de True Spec, un appareil qui permet d'examiner les compositions chimiques de tous les dosages des produits pharmaceutiques. Dans un environnement où les faux médicaments représentent un véritable fléau pour la société, la solution proposée par Franck VERZEFE est à la fois opportune et vitale pour l'économie et la santé.

En 2013, le jeune Franck Verzefé obtient son baccalauréat D au lycée de Babouantou une localité située dans le département du Haut-Nkam, région de l'ouest Cameroun. Il commence les études supérieures à l'Uni-

versité de Dschang en Biochimie avant d'interrompre très rapidement pour s'envoler pour la RDC précisément dans la riche province du Katanga pour y effectuer les études pharmaceutiques à l'Université de Lubumbashi.

Le prodige visionnaire au début de sa deuxième année académique (2014/2015) constate les difficultés d'accès à l'immobilier que rencontrent les populations de la ville de Lubumbashi et décide d'y apporter une solution en créant une agence immobilière au nom d'Immo Béthel. En seulement 6 mois d'activité le jeune de 21 ans à l'époque réussi à gagner près de 56000\$ équivaut à 30 783 298 FCFA. En cette même année, à travers internet, il développe ses compétences

en informatiques appliquées au domaine médical et en nanotechnologies (sa grande passion). Franck Verzefé décide à la fin de sa deuxième année de s'attaquer au problème des faux médicaments qui pullulent partout en Afrique, il constitue une équipe de professionnels pour créer ce qu'il va appeler le True Spec. Un appareil technologique qui permet de détecter les faux médicaments. Aujourd'hui, Franck VERZEFE fait partie des jeunes africains qui innovent pour transformer l'Afrique. Le jeune entrepreneur est conscient de sa mission et travaille avec passion pour apporter son édifice à la construction de l'Afrique de demain.



La gestion du temps : point sur les étapes de la méthode NERAC



Il existe plusieurs méthodes pour la gestion du temps. Les méthodes les plus célèbres sont la méthode QQQQCCP (Qui, Quoi, Où, Quand, Comment, Combien et Pourquoi) et la méthode NERAC (Noter, Estimer, Réserver, Arbitrer et Contrôler). Voici la méthode NERAC qui connaît un franc succès chez plusieurs managers camerounais.

Les 5 étapes de la méthode NERAC

1. Noter:

La première chose à faire est de faire une To Do List : elle consiste à mettre par écrit toutes les tâches à effectuer au cours de la journée.

2. Estimer:

La seconde étape, et pas des moindres, est de se fixer un timing. En clair donner pour chacune des tâches le temps que vous allez y consacrer. (Soit pour la terminer complètement, soit en avançant vers une étape intermédiaire pour un plus gros projet).

Il vous faut en même temps définir si vous avez besoin de ressources extérieures. Par exemple, la contribution d'un

collègue ou d'un collaborateur.

3. Réserver:

C'est-à-dire, se bloquer dans la journée les temps nécessaires à la réalisation de ses tâches. Exit les perturbateurs, le téléphone et autres messageries, autant d'éléments pouvant interférer dans votre concentration. Il vous faut être souple et vous donner du temps de gestion des imprévus (réunions, problèmes, ...). Une bonne organisation ne consacre que quatre à cinq heures à des tâches planifiées, le reste est réservé aux imprévus et aux dérangements.

4. Arbitrer:

C'est-à-dire, évaluer et hiérarchiser les tâches suivantes deux degrés à savoir l'Urgence et

l'Importance.

5. Contrôler

Contrôler :chaque soir, semaine, à vous de définir selon vos choix. Il vous faut vous faire un retour. Qu'est ce que j'avais prévu, qu'est ce que j'ai fait, que me reste-t-il à faire? Qu'est ce qui est venu perturber mon planning?

Toutes ces questions vont vous permettre d'être meilleur dans votre jugement et vos estimations, de devenir plus efficace, plus précis, dans la réalisation de vos tâches.

Vérifier l'avancement de vos objectifs, contrôler ce qui a été fait, reporter ce qui reste à faire, ou régler immédiatement les tâches.



François Wacgue, Une vision pour l'éducation.

Propos recueillis par la Rédaction.

Bonjour Mr Wacgue, vous êtes un entrepreneur multi casquette et vous investissez énormément dans l'éducation au Cameroun, d'où vient cette passion pour la formation des jeunes?

Je crois que mon parcours personnel est le fondement de mon engagement dans le secteur de l'éducation. Enfant de famille modeste, l'école m'a permis de transcender le concept de classe sociale. Enseignant dans le secondaire et le supérieur, l'école m'a permis de côtoyer la jeunesse, d'avoir une certaine compréhension de leurs aspirations et de porter une réflexion sur leurs avenir. Enfin, en tant que chef d'entreprise je pense avoir assidument absorbé la notion de 'capital humain'.

Quelle est votre vision de l'éducation et qu'est ce qui fait la particu-

larité du groupe Wagué & Co?

Ma vision de l'éducation est vraiment simple. Nous éduquons nos jeunes parce qu'ils constituent l'avenir de notre société. En tant qu'enseignants, parents, futurs employeurs ou simples citoyens, nous sommes membres d'une chaîne, d'un ensemble dynamique et solidaire.

Notre vision de l'éducation réside prioritairement dans le besoin de donner à chaque individu des capacités, des compétences et des comportements lui permettant de s'intégrer et de contribuer à la transformation et au bien-être de notre société.

Nous nous frayons un chemin singulier en aidant nos élèves et étudiants dans l'atteinte de leur potentiel maximum d'acquisition de compétences pour plus d'opportunités dans un monde en

mutations et en évolutions très rapides.

Au sein du Groupe Wagué, on transmet non seulement des connaissances, mais surtout, on forme des valeurs, des choix, et aussi la confiance en soi et les comportements des futurs leaders de la société.

Ces objectifs ne peuvent bien sûr trouver un aboutissement qu'autour d'une équipe de professionnels aguerris et motivés dans un environnement convenable et équipé d'outils didactiques essentiels.

Comment évaluez-vous le chemin parcouru jusqu'ici ?

Certains jalons sont assez indicateurs et nous encouragent à maintenir le cap.

*Une demi-douzaine d'établissements de formation dans tous les secteurs de l'éducation dans deux

pays africains

*plus de dix milles apprenants (élèves, étudiants, professionnel) par an en situation de réussite.

*Plus de 1500 diplômes, certificats, labels nationaux et internationaux

* 240 personnels enseignants permanents et contributeurs

*Une dizaine de partenariats internationaux solides

Quel avenir pour le groupe Wagué & Co pour les prochaines années ?

Notre avenir s'inscrit résolument dans un très audacieux court terme.

La consolidation de notre collaboration avec Cambridge Assessment International Education va nous permettre d'asseoir définitivement la qualité de notre offre d'éducation.

Conscient de l'importance d'une éducation de qualité pour tous, nous nous préparons actuellement à l'obtention de la norme ISO 21001, la toute première norme de système de management dans le domaine de l'enseignement.

En même temps, l'aboutissement de notre rapprochement avec le groupe Enko Education va nous permettre de bénéficier de sa notoriété pour nous installer en Afrique du sud et au TOGO où nous avons déjà une bonne assise.

Toutefois, la consolidation du travail de nos équipes et la réussite de nos enfants dans les établissements de formation déjà existants restent notre priorité.

En tant qu'acteur de l'éducation, que pensez-vous du système éducatif camerounais ?

Le système éducatif camerounais est porté par les réflexions et les résolutions issues des états généraux de l'éducation de ...1995. Son implémentation se fonde pour l'essentiel sur la loi d'orientation de l'éducation au Cameroun du 04 avril ...1998

Si dans le fond la philosophie qui sert de base aux missions assignées à l'école garde sa per-

tinence, il me semble en même temps cohérent de la revisiter, de l'évaluer et de l'adapter au contexte d'un monde en pleine évolution.

L'école camerounaise aujourd'hui peut-elle produire les champions de demain ? Si oui, quelles seraient les conditions ? Si non pourquoi ?

Vous soulevez un problème de fond et je suis heureux de trouver un élément que j'ai plaisir à développer dans le cadre de diverses contributions dont une interpellation à l'occasion des séminaires du club efficence.

Je suis convaincu que le Cameroun comme la plupart des pays africains, est doté d'une ressource prodigieuse : sa jeunesse. Ils doivent concentrer leurs efforts à comprendre le fonctionnement



du monde et à y trouver une place. L'évidence de l'inadéquation du système éducatif aux besoins de notre société ne nous est pas spécifique.

Il y a quelques années, Peter Thiel, fondateur de Paypal et diplômé de la prestigieuse Stanford, a lancé un défi provocateur : il a payé 100 000 \$ à 20 jeunes brillants pour qu'ils quittent l'école et créent leur start-up. Aussi, aux États-Unis, le mouvement des « Unschoolers » a commencé à prendre de l'ampleur. Ces jeunes intelligents ont décidé de quitter l'école très tôt et de s'auto-organiser pour créer leur propre système éducatif. Ils ont une discipline beaucoup plus exigeante que celle des élèves

réguliers et certains d'entre eux ont même été embauchés dans de grandes entreprises et ont eu des promotions.

Certes au Cameroun, dans le cadre de ses missions générales, l'école a parmi ses objectifs la quête de l'excellence, de l'esprit de partenariat et à ce même titre, doit développer chez chaque jeune l'intelligence de la créativité, le sens de l'initiative et l'esprit d'entreprise.

Il me paraît clair, que le jeune doit comprendre que sa réussite professionnelle dépendra de sa capacité à résoudre des problèmes concrets en apportant une valeur économique (soit pour des employeurs, soit pour des clients), et du fait de pouvoir les convaincre qu'il est le meilleur pour le faire. Ce n'est pas forcément facile, mais nous devons lui apprendre à assumer cette responsabilité pour

sa vie, car ni l'État, ni l'Université, ni son employeur ne lui garantiront avec leurs « formules » la vie qu'il mérite.

Un mot sur le déroulement de l'année scolaire 2019 / 2020 dans vos écoles ?

En un seul mot : Tout c'est merveilleusement bien passé.

Merci pour votre disponibilité. C'est nous qui vous remercions et vous encourageons pour votre travail.

SOMTOU, le nouveau partenaire des acteurs du secteur informel au Cameroun.

Pour que les acteurs du secteur informel puissent se développer et sortir de la précarité, une structuration est plus que jamais nécessaire : c'est la promesse de la start – up SOMTOU.

Le secteur informel au Cameroun aujourd'hui occupe plus de 90% des travailleurs. L'économie informelle du pays est puissante mais fonctionne de façon anarchique. Pour que les acteurs du secteur informel puissent se développer et sortir de la précarité, une structuration est plus que jamais nécessaire : c'est la promesse de la start – up SOMTOU.

Somtou est une start-up basée à Douala au cœur du quartier Ndokoti qui s'est donnée pour mission d'accompagner les entrepreneurs du secteur informel. La start – up

fondée par Ted Mboulou, un jeune camerounais pétri de talent et d'expérience veut révolutionner un secteur vital pour la croissance du Cameroun.

L'accompagnement de Somtou aux acteurs du secteur informel se fait sous forme d'abonnement et des packages qui comprennent entre autres les accès : à l'assurance, à l'énergie, aux outils de gestion, à l'accompagnement juridique et fiscal, au stockage des marchandises, à la communication digitale et bien plus.

La start – up qui emploie plus d'une

dizaine de jeunes camerounais depuis quelques mois est officiellement née au Sénégal en 2015. Pour Ted Mboulou, les perspectives sont grandes, le secteur informel est une niche exceptionnelle et aider les acteurs à véritablement passer un cap est un challenge excitant.

Somtou est confiante quant à l'avenir et souhaite consolider son modèle économique, élargir sa base clientèle, trouver les bons partenaires et davantage aider les acteurs du secteur informel à créer plus de richesse et à faciliter leurs transitions vers le formel.





Partagez votre année avec vos clients.

Faites nous confiance
pour vos magazines d'entreprise.

CONCEPTION EDITION CONTENUS DIFFUSION

CAMEROON CEO CONTENT

✉ cameroonceo@gmail.com

Fêtes de fin d'années: Comment l'entrepreneur pourrait-il en profiter ?

Si les grandes entreprises ont toute l'organisation et les ressources nécessaires, la préparation des actions marketing de fin d'années est souvent plus complexe à gérer pour les TPE et PME. Vous savez pourtant combien il est important de vous y mettre, et vite ! Car nous sommes à moins de 2 mois de la venue du Père Noël... Alors si vous voulez qu'il apporte un chiffre d'affaires en très forte hausse durant les mois qui arrivent, nous allons vous y aider. Voici quelques conseils à garder bien en tête pour bien préparer la saison des fêtes. Planifier est la clé du succès ! « Il me reste 2 mois, j'ai largement le temps ! » Erreur! N'attendez pas la dernière minute pour vous préparer, vous pourriez le regretter. Le budget moyen alloué aux

cadeaux de Noël est d'environ 530 euros par personne en France. Sachant cela, il serait vraiment dommage de faire l'impasse sur un tel potentiel commercial... Vous hésitez encore ? Près de 8 Français sur 10 privilégient les cadeaux qui bénéficient d'une offre promotionnelle... Qu'attendez-vous pour planifier la vôtre ?

Le pic des dépenses se situerait autour du deuxième week-end de décembre. Ça arrive à grands pas ! Pour démarrer, rien de plus facile. Commencez tout simplement par repérer les jours de ventes les plus importants dans votre secteur, et marquez les d'une grosse croix rouge sur votre calendrier ! Ensuite positionnez-vous sur une ou plusieurs de ces dates. Une fois décidé, commencez à réfléchir à un plan promotionnel que vous

allez mettre en place sur cette ou ces journée(s). Enfin, pensez à la communication que vous allez mettre en place autour de ces dates.

Déterminez les canaux de communication les plus pertinents. Vous voulez multiplier vos probabilités de réussite ? Alors sélectionnez vos canaux de communication de manière judicieuse.

Ces canaux sont notamment :



Emailing:

L'email marketing vous offre des possibilités immenses et vous permet de planifier des campagnes à travers le temps afin de diffuser vos annonces les plus pertinentes. Communiquez sur votre offre spéciale, faites une pique de rappel quelques jours avant l'évènement, relancez les personnes qui ont cliqué ou ont mis un article dans le panier sans valider, etc. Pensez à automatiser vos campagnes ! Les possibilités sont presque infinies et c'est à vous de déterminer quels messages seront les plus pertinents pour vos abonnés.

Réseaux sociaux:



Les réseaux sociaux vous permettent de raconter votre histoire d'une multitude de façons différentes. Ici encore, vous pouvez planifier vos publications avant même les dates fatidiques où vous savez déjà que vous serez débordés ! Les réseaux sociaux sont également un excellent moyen d'augmenter l'engagement de votre communauté et donc la confiance et la fidélité de vos « fans » qui vont avec.

Les actions que vous allez mettre en place ainsi que les canaux de communication que vous allez utiliser vont fortement dépendre de votre cible que vous connaissez

bien mieux que nous. Si vous optez pour l'email marketing, vous pouvez trouver des modèles spécialement créés pour les fêtes de Noël dans la plupart des plateformes emailing en ligne (type Mailchimp). Pensez également à rédiger vos campagnes (et à les planifier) à l'avance. Sur les réseaux sociaux, il vous est possible d'adapter votre contenu en cette période de Noël. Pensez aussi à customiser vos pages corporate aux couleurs de Noël ! Comment vos clients vous-ont-ils connu ?

La manière dont les consommateurs découvrent votre entreprise pour la première fois a énormément changé ces dernières années. S'il apparaît évident que le bouche à oreille reste une valeur ultra sûre dans ce domaine, il existe aujourd'hui de nouvelles plateformes qui permettent de toucher de nouveaux clients potentiels chaque jour.

De plus en plus de consommateurs utilisent un terminal digital (ordinateurs portables, smartphones, tablettes...) pour planifier leurs achats de Noël. Beaucoup d'entre eux vont chercher à se renseigner sur votre marque ou sur votre produit via internet. Dans un premier temps, beaucoup vont privilégier les réseaux sociaux et faire appel à leurs connections pour avoir des avis et des recommandations sur votre entreprise. C'est ce qu'on appelle le social discovery. Ils vont également chercher à vous connaître via un moteur de recherche comme Google ou Yahoo. A la lecture de ce processus de recherche d'informations, il apparaît essentiel pour vous de soigner votre communication digitale. Assurez-vous que les informations que ces clients potentiels recherchent soient facilement accessibles. Une personne ne passe généralement que peu de temps sur cette phase de recherche. Si elle ne trouve rien rapidement, elle abandonnera très certainement son achat.

Ouvrez une page Google vierge. Entrez le nom de votre entreprise et analysez les résultats qui s'affichent à l'écran. La règle d'or : vous

devez normalement apparaître dans les tous premiers résultats. Ensuite, posez-vous les bonnes questions en fonction de votre activité. Par exemple, si vous gérez un commerce physique, pouvez-vous voir les horaires d'ouverture sans même avoir à entrer sur votre site web ? L'adresse est-elle clairement visible ? Si vous avez des comptes sur certains réseaux sociaux comme Facebook, Twitter ou autre Instagram, les liens correspondants apparaissent-ils sur la première page ?

Le but de cette manœuvre est de vous mettre dans la peau d'un client potentiel qui cherche à se renseigner sur votre marque pour la première fois. S'il arrive à vous trouver facilement et vous identifie comme une entreprise fiable rapidement, alors vous augmentez vos chances de conversion. Si au contraire il tombe sur des forums ou sont compilés des montagnes d'avis négatifs sur vos produits, soyez sûr que vous l'avez perdu pour de bon.

Créez une offre spéciale Noël



Noël est la période des offres promotionnelles par excellence. Le mot d'ordre : soyez attractif ! Le but premier n'est pas de vendre votre produit mais d'attiser la curiosité du client en l'attirant dans votre boutique. Une offre promotionnelle fait toujours sensation et l'esprit humain fait le pas manquant pour faire en sorte qu'un client potentiel franchisse votre pallier. Petit rappel : l'offre que vous créez va évidemment dépendre de la cible que vous visez et des résultats que vous attendez.

PAROLE D'EXPERT



Ici encore, plusieurs possibilités s'offrent à vous.

Organisez un évènement spécial: c'est une façon de remercier vos clients ainsi que vos employés pour leur fidélité annuelle. C'est également un moyen d'attirer de nouveaux clients si l'accès à votre évènement n'est pas restrictif.

Créez de la valeur: dans certains secteurs d'activité, le prix ou les offres promotionnelles ne sont pas le vecteur principal qui influence la décision d'achat. Dans ce cas, orientez-vous plutôt vers une création de valeur. Vous pouvez opter pour le traditionnel cadeau gratuit, vous pouvez organiser un jeu concours ou alors offrir les frais de port à vos clients web. Réfléchissez aux offres qui ont eu du succès par le passé, même si c'était en dehors des fêtes : une remise financière en caisse ? Un chèque cadeau pour un achat futur ? Une plus grande quantité pour le même prix ? Un cadeau offert à l'achat ?

Restez connecté avec vos clients ! Les 4 étapes précédentes vont

augmenter vos ventes à court et moyen termes. Une cinquième étape indispensable vient cependant se greffer à vos actions dans une optique de fidélisation à long terme. Vous devez garder le contact avec vos clients et ne pas les laisser s'évaporer dans la nature une fois l'achat effectué.

Pour capitaliser à 100% sur les actions que vous avez menées, n'oubliez pas cette dernière étape toute simple qui consiste à demander de manière subtile le contact de vos clients pour ne pas les perdre.

Si vous vendez vos produits sur internet, pensez à insérer une petite question au moment de la validation de commande. Si vous vendez vos produits en boutique, dirigez-vous plutôt vers la carte de fidélité qui est souvent très appréciée des clients. Les inviter à vous suivre sur vos réseaux sociaux est aussi une action à mettre en place.

Maintenant vous êtes au courant de tout et n'avez plus aucune excuse pour ne pas préparer dès aujourd'hui vos opérations marketing pour la période de Noël. Ne limitez pas la portée de vos actions

à court terme et gardez à l'esprit le fait qu'une relation client se construit sur le long terme.



Raoul NZOYOUN,
Expert en Marketing et commerce.

Virtual Reality / Augmented Reality to Disrupt the Art World

Though very much an emerging technology, artists, museums, galleries, consumers, and collectors are experimenting with new frontiers of expression. With **Noohkema XR**, we're taking you on the top experiences disrupting the art world today.

1

3D Visualisation and Rapid Prototyping

We are able to put your product idea or concept into a 3D design so that you can see how it will look, work & feel. We will provide you with the highest quality prototypes available. 3D product modelling is able to provide designers with real life models of the product in development.

2

Realtime Interior Design and Branding

Whether it's some new stationery, or creating a complete new restaurant or leisure industry brand identity, we're here to help. Our branding experts regularly produce compelling ideas across anything from brand identities, logos, menus, brochures, stationery, external signage, in-store signage, packaging, and branded merchandise.

3



A close-up portrait of Philippe Tagne Noubissi, a Black man with a serious expression, looking directly at the camera. He is wearing a light-colored, textured blazer over a white collared shirt. The background is a plain, light grey.

Philippe Tagne Noubissi, L'AMBITIEUX

*PDG Dovu, de la sauvette au sommet,
focus sur le parcours exceptionnel
d'un entrepreneur prodigieux.*

Philippe Tagne Noubissi aujourd'hui fait partie des entrepreneurs les plus brillants de sa génération. Né et grandi dans une famille modeste, la dureté de la vie et les difficultés multiformes l'ont conduit très tôt sur le chemin de l'entrepreneuriat.

entrepreneurs, le jeune Philippe Tagne Noubissi nourrissait déjà le rêve de devenir un entrepreneur prospère. N'ayant pas eu la chance de suivre les études poussées, il s'instruisait des revues sur l'économie et le management.

exceptionnelle. L'architecture futuriste des enseignes Dovv en dit long sur la vision du promoteur. Venant d'un milieu défavorisé ; l'entrepreneur a su écrire ses lignes dans le cahier des géants de l'entrepreneuriat camerounais.



C'est à Essos un quartier populaire de la ville de Yaoundé qui passe son enfance et fait ses débuts dans l'entrepreneuriat 30 années en arrière, Philippe Tagne Noubissi était connu comme le petit vendeur ambulant des parfums du quartier Essos.

À l'aide de son pousse-pousse, il sillonnait les coins et recoins de Yaoundé pour exercer son petit commerce. À la différence de nombreux autres petits

En 2003, Philippe Tagne Noubissi dévoile aux yeux des habitants de la capitale camerounaise le premier supermarché DOVV, un projet ambitieux qui le tenait à cœur. 16 ans plus tard, Philippe Tagne Noubissi est reconnu incontestablement comme l'un des leaders de la grande distribution au Cameroun, à son actif plusieurs supermarchés d'envergures dans ville de Yaoundé et une chaîne de distribution

Il avait toutes les raisons pour justifier un potentiel échec, mais il a donné une leçon à la vie en travaillant avec passion et acharnement pour atteindre son rêve. Aujourd'hui, Philippe Tagne Noubissi est un véritable modèle pour les jeunes camerounais, c'est avec enthousiasme que le grand patron partage son expérience avec les jeunes camerounais.



A l'heure des Motos 2.0

Dans de très nombreux secteurs d'activité, les fêtes de fin d'année sont une période intense. C'est de loin la période de l'année où les gens dépensent le plus ! Et bonne nouvelle, que vous soyez une petite ou une grande entreprise, vous avez la possibilité de véritablement booster vos ventes à cette période de l'année.

La question de mobilité urbaine est une grande problématique dans les villes africaines. Aujourd'hui au Cameroun en l'absence d'un vrai système de transport public, les motos taxis ont envahi les rues. A Douala la capitale économique du pays, selon les syndicats on dénombre plus de 100 000 mototaximen. Les motos taxis sont incontestablement des acteurs clés de la mobilité dans les villes camerounaises. Avec la montée de l'insécurité et l'anarchie qui règne dans le secteur, les start-ups ont décidé de s'attaquer à ce secteur afin d'améliorer l'expé-

rience des transportés. A travers des applications il est aujourd'hui possible de commander une moto peu importe où on se trouve dans la ville de Douala. Cela est désormais possible grâce aux start-up HEETCH et BEE. Bee - Mototaxi est une start-up lancée par les jeunes entrepreneurs camerounais qui permet à l'aide d'une application de faire appel à une moto sécurisée. La promesse de ces nouvelles start-ups qui se lancent dans la mobilité urbaine à travers les mototaxis est principalement la sécurité. La sécurité sur les motos car

le conducteur et le passager sont obligés de porter un casque, mais aussi la sécurité contre les agressions car les motos sont identifiées et en cas de problème il est possible de retrouver plus facilement le conducteur. A l'heure où l'innovation à travers le monde a le vent en poupe, l'Afrique pour une fois n'est pas en reste. Les solutions innovantes naissent tous les jours pour améliorer la vie et sur les questions de mobilité urbaine, malgré les initiatives qui naissent de plus en plus, beaucoup reste à faire.

Tendance automobile chez les dirigeants d'entreprises au Cameroun

Les véhicules automobiles demeurent le premier moyen de déplacement chez les entrepreneurs camerounais.



Au-delà de son élégance, les SUV contrairement aux berlines s'adaptent plus rapidement aux routes camerounaises. Chez les dirigeants d'entreprises plus matures, les voitures 4x4 imposantes sont les plus sollicitées. Pratique pour les routes camerounaises, le caractère imposant contribue à asseoir la notoriété du dirigeant.

Plusieurs marques se partagent le marché. Si les véhicules en occasion dominent largement le parc automobile camerounais, de plus en plus les véhicules neufs ont le vent en poupe. Depuis plus d'une décennie, la SUV est la véritable Star chez les jeunes dirigeants. Les concessionnaires dans le segment abattent un travail extraordinaire au niveau des inno-



AGENDA

1. Forum Africain Des Infrastructures et transport du 14 au 15 Novembre 2019 à Yaoundé sous le thème « Infrastructures de transport catalyseurs de l'émergence régionale »
2. La quatrième édition de la journée des Entrepreneurs aura lieu le 16 novembre 2019 à l'Hôtel Akwa Palace de Douala
3. La deuxième édition de *Douala Legal Tech Forum 2019* aura lieu du 14 au 15 Novembre 2019 au GICAM
4. La première édition du Sommet sur le digital et la technologie africaine, **SUMTECH** se tiendra le 22 et 23 novembre à Douala

Faites nous
confiance
pour vos
voyages
d'affaires au
Cameroun.

Cameroon CEO
Hospitality

cameroonceo@gmail.com






*Nous sommes créatifs dans nos stratégies
et nos créations sont fortement stratégiques.*

Stratégie
de marque

Création
Graphique

Concepts
de communication

 siloe.agency

 start@siloe.agency

 +237 673 29 91 41

 www.siloe.agency



SILOE agency



cameroon ceo

www.cameroonceo.com



ivoire ceo

MMO 237
L'Essentiel de l'immobilier au Cameroun. **MAGAZINE**

Consultez votre nouveau numéro sur

www.cameroonceo.com