

CONSÉCRATION

Mireille Nemale

Grande reine des ciseaux

Une vie professionnelle
exceptionnelle

DIASPORA

**Charles NOUBOUE Kamga,
Cofondateur et CEO Fitle**

le pari de la digitalisation
du sizing en France

MANAGEMENT

Augmenter

sa productivité au travail :

les astuces pour réussir

Interview

Mathieu MANDENG, CEO Standard Chartered Bank îles Maurice,

La performance dans l'ADN

SOUS LE PATRONAGE DU MINISTRE DE LA SANTÉ PUBLIQUE
UNDER THE PATRONAGE OF THE MINISTER OF PUBLIC HEALTH



ASSEMBLÉE GÉNÉRALE
ORDINAIRE DE L'ORDRE NATIONAL
DES MÉDECINS DU CAMEROUN

ORDINARY GENERAL ASSEMBLY
OF THE CAMEROON MEDICAL COUNCIL

Thème
COUVERTURE
SANTÉ UNIVERSELLE:
Etat des lieux

Universal Health Coverage:
Where are We?

Le 29 Novembre 2019

November 29, 2019

La Maison du Médecin, Yaoundé, Nkol-Eton

CMC Head Quarters, Nkol-Eton, Yaounde.

SOURCE
Tanguil



AIRGAZ
CAMEROON

Comme l'Ordre National
des Médecins du Cameroun,

Faites-nous confiance
pour vos magazines d'entreprise.

CONCEPTION EDITION CONTENUS DIFFUSION

CAMEROON CEO CONTENT

📧 cameroonceo@gmail.com

Sommaire



13

INTERVIEW

**Mathieu Mandeng CEO
de la Standard Chartered
Bank Île Maurice**

6 FLASH
INFOS

7 DECOUVERTE
Melissa Jane Bime,
fondatrice INFIUSS

20

ENTREPRISE DU MOIS

Union Bank of Cameroon Plc, The
People Bank of trust !

MANAGEMENT

Les astuces pour augmenter
sa productivité au travail et
enfin réussir !

10



PERFORMANCE

Blaise ETOA Tsanga, le génie
de la communication et du
marketing

26



25 CONSECRATION
Mireille NEMALE,
quand le talent brise
les frontières

Sommaire



DÉCOUVERTE

Melissa Jane Bime, fondatrice INFIUSS



DIASPORA

Charles NOUBOUÉ KAMGA, révolutionnaire du shopping en ligne

21

PAROLE D'EXPERT

Les 7 composantes d'une force de vente performante et profitable.



27

INNOVATION

Clinic Plant, la solution camerounaise pour détecter les maladies des plantes et des animaux

28

LIFESTYLE

Cultiver le bien-être au travail

Edito

La décennie de tous les challenges !



commence sera une décennie de tous les défis pour le développement du Cameroun.

L'année 2020 a commencé aussi tristement avec la disparition de deux grosses pointures du marketing au Cameroun : Maurice DIEKEM, directeur marketing et commercial de Dangoté Cameroun et de Patricia Berthelot directrice générale adjointe de la SABC. Dans ce premier numéro de l'année, nous rendons hommage à cette femme extraordinaire qui a su briller au plus haut niveau par sa passion pour le marketing. À l'une de votre magazine ce mois, nous avons choisi un manager exceptionnel, un banquier de grande classe, Mathieu MANDENG CEO de la Standard Chartered Bank Île Maurice est notre invité.

2020 est une année particulière. Cette année comme chaque 4 an, nous aurons une année à 366 jours, mais, la grande particularité de 2020 c'est qu'elle est le début d'une nouvelle décennie. Une décennie déterminante pour l'avenir de l'Afrique et du Cameroun. Au cours de la dernière décennie, on a vécu une rouée spectaculaire des jeunes vers l'entrepreneuriat. On a vu naître et disparaître des start - ups, on a vu des jeunes entreprises innovantes s'imposer dans un environnement complexe. On a observé la montée en puissance des nouvelles tendances, nous croyons fortement que la décennie qui

Nous croyons fortement que l'année 2020 sera, une année, exceptionnelle pour le secteur privé au Cameroun. Nous croyons à la capacité de chaque professionnel à se surpasser et de donner le meilleur de soi dans l'accomplissement de son devoir. Pour le Cameroun en tant que pays, nous souhaitons une seule chose, la Paix. Quant à vous, l'ensemble de la rédaction de Cameroon CEO Magazine se joint à moi pour vous souhaiter une belle et fructueuse année 2020 et surtout une décennie de succès et de progrès permanent. Excellente lecture.

Directeur de publication:

Mérimé Wilson NGOUDJOU

Rédacteur en chef:

Christian Mvom

Conseillère Juridique:

Schneider Kimbeng

Design & mise en pages:

smart code
Group

Rédaction:

Mérimé Wilson NGOUDJOU,
Christian Mvom, Nadia

MEGOU, Winnie Nokam Wabo,
Leathicia A. NGOUDJOU

Responsable commercial:

Winnie Nokam Wabo

Photographie:

Max Mbakop

Contact &

Service commercial:

napenda.afrikagroup@gmail.com

(237) 695869141

(237) 653516931

Base Ketch, Ndokoti

Douala - Cameroun



**Patricia Berthelot,
une lumière s'est
éteinte...**



Patricia Berthelot, une lumière s'est éteinte...

Comme une véritable bombe, la nouvelle de la disparition de la directrice générale adjointe de la SABC Patricia Berthelot est tombée au soir du 09 janvier 2020. Les différentes réactions des Camerounais après cette triste nouvelle ont démontré que Patricia Berthelot au-delà du monde professionnel était une femme exceptionnelle et appréciée de tous. À 51 ans, le cancer a arraché à la vie une femme forte, joviale, intelligente et efficace. Une femme au parcours inspirant, une passionnée du marketing qui a su entrer dans les cœurs grâce à son savoir – faire et son savoir – être.

Née à Bénouville dans la Normandie en France en 1969, Patricia Berthelot effectue ses études primaires et une grande partie du secondaire au Cameroun avant de finir avec l'obtention de son baccalauréat B en France en 1989. Après les études en économie et en management, elle obtient sa maîtrise à l'université de Paris II Panthéon Assas en 1996. Elle débute sa carrière professionnelle en France. En 1998, Patricia ressent le désir de rentrer au Cameroun. Elle dépose ses valises à Shell Cameroun la filiale camerounaise de la multinationale anglo-néerlandaise. Pendant 7 ans, elle occupera différentes fonctions travaillant dans plusieurs

Flash info

pays Cameroun - Côte d'Ivoire
- Angleterre.

Patricia Berthelot en quête d'un nouveau challenge quitte le secteur pétrolier en 2005 pour rejoindre à le leader du secteur brassicole au Cameroun comme responsable marketing. À la SABC, elle brille comme jamais. Patricia Berthelot en quête d'un nouveau challenge quitte le secteur pétrolier en 2005 pour rejoindre à le leader du secteur brassicole au Cameroun comme responsable marketing. Le groupe Diageo le principal concurrent de la SABC est totalement sous son charme et fait pour l'avoir dans ses rangs, ce qui se fera en 2010. Après 3 ans à la tête du marketing de Diageo en Afrique Centrale et de l'Ouest, Patricia Berthelot est nommée CEO de Seychelles Breweries Ltd la filiale du groupe aux Seychelles. Contre toute attente, la SABC prend sa revanche sur son concurrent en ramenant Patricia au Cameroun comme directrice générale adjointe.

Ils se comptent au bout des doigts les professionnels qui attirent au tant de convoitise. Patricia Berthelot avait l'art d'innover. Elle maîtrisait le marketing et avait un sens exceptionnel pour les résultats. Tous les professionnels du marketing au Cameroun reconnaissent en cette vaillante femme un talent inné et unique.

Depuis quelques années, elle menait une lutte acharnée contre le cancer. Même dans les moments les plus difficiles rapportent ses proches, elle gardait le sourire et l'espoir. Une femme d'exception s'en est allée, une lionne qui aura marqué son époque et toute une génération des marketistes est tombée. Au-delà de sa famille nucléaire et professionnelle, c'est le Cameroun qui pleure une de ses plus belles valeurs.

La Rédaction



Melissa Jane Bime, fondatrice INFIUSS

Les jeunes femmes camerounaises de plus en plus se lancent vers l'entrepreneuriat. Ambitieuse et déterminée, on les retrouve dans tous les secteurs de l'économie. Elles manifestent cette soif de réussir, cette rage de vaincre l'extraordinaire qui sonne comme une révolte pour une couche de la population qui a longtemps été marginalisée. Melissa BIME fait partie de cette génération de jeunes femmes, entrepreneures qui se démarquent. Humaniste et sensible, elle a décidé de sauver des vies et de donner du sourire à ceux qui souffrent. Partie d'un événement tragique auquel elle avait assisté, la jeune entrepreneure a développé une solution qui au quotidien sauve des vies.

INFIUSS, la banque de sang digital, c'est le projet que porte Melissa Jane Bime. Infirmière de formation, pendant son stage dans un hôpital, elle assista impuissamment à la perte d'une jeune fillette de 5 ans morte anémiée. Face à la douleur, elle décida d'agir pour que la scène qu'elle avait vécue ne se reproduise plus

jamais. Elle s'est donné pour défi de travailler sur une solution qui permettra la disponibilité du sang dans les centres hospitaliers à chaque fois où le besoin se fera ressentir. C'est ainsi que Melissa développe la solution INFIUSS, une banque de sang digital qui permet de régler les urgences en matière de recherche des poches de sang en connectant les différents hôpitaux.

À 22 ans, Melissa Jane BIME est déjà lauréate de plusieurs concours, mais surtout elle a déjà sauvé de nombreuses vies. En 2018, elle était lauréate du prix Cartier Women's Initiative Awards pour l'Afrique sub-saharienne. Volontaire, déterminée et passionnée, Melissa Jane BIME impressionne par son envie d'aller de l'avant et de sauver davantage les vies. Elle fait partie des jeunes africains qui croient en l'avenir et qui travaillent pour que les choses bougent positivement. Au regard la passion qui l'anime, c'est certains qu'elle fera partie des jeunes femmes qui marqueront cette nouvelle décennie

La Rédaction



Management

**Les astuces pour augmenter
sa productivité au travail et
enfin réussir !**



Les astuces pour augmenter sa productivité au travail et enfin réussir !

Avez-vous parfois l'impression de ne pas être aussi efficace au travail que vous le souhaiteriez? La productivité au travail est l'une des clés de la réussite. Les directeurs, gestionnaires, et responsables d'équipe cherchent à obtenir le meilleur de leurs employés. Si vos performances ne sont pas au niveau, vous pourriez manquer des opportunités de développement de votre carrière. Si vous voulez accomplir le maximum dans une journée, vous devez allouer votre temps de manière optimale.

Augmenter sa productivité au travail

Voici sept astuces pour réaliser davantage de travail en moins de temps et ainsi augmenter sa productivité au travail.

1- Planifier ses tâches du jour la veille

Chaque soir avant de quitter l'entreprise, listez les tâches les plus importantes à réaliser le lendemain. Même si vous devrez certainement gérer des tâches inattendues ou des urgences, vous saurez toujours sur quelles tâches travailler en priorité quand vous retournez à votre bureau. Non seulement un planning clair vous aide à vous organiser, mais vous obtenez aussi la satisfaction de voir la liste des actions que vous avez réalisées.

2- Éviter le multi-tâches

Si la gestion de tâches multiples semble parfois

inévitabile, elle endommage souvent votre productivité. Plusieurs études ont montré qu'essayer d'accomplir plus d'une tâche à la fois conduit à davantage de distractions et réduit la qualité du travail. Pour augmenter votre productivité au travail, concentrez-vous sur une tâche à la fois. Terminez la complètement avant de passer à la suivante.

3- Se fixer des échéances personnelles

Tout comme vous le feriez avec votre budget financier, essayez d'allouer la quantité de temps minimale nécessaire pour réaliser une tâche. Fixez-vous des échéances courtes pour la réalisation de chaque petite action. L'utilisation d'un chronomètre peut vous aider à respecter vos échéances personnelles pour chaque action. Vous pouvez également vous imposer de terminer votre journée de travail 15 minutes en avance tous les jours en travaillant plus efficacement.

Management

4- Prendre des pauses régulières

Pour rester productif, prenez des pauses de 5 à 10 minutes régulièrement ; idéalement après chaque action terminée.

- Vous pouvez par exemple:
- marcher un peu dans le couloir,
- aller boire un thé

ou même traverser la rue pour aller chercher un café.

Ces petites pauses vous permettront de stimuler votre circulation sanguine et de retourner au travail avec une nouvelle dose d'énergie.

5- Garder son bureau clair et organisé

Un vieil adage dit « Un bureau encombré est le symptôme d'un esprit encombré ».



Il est vrai qu'il est difficile de garder un esprit clair quand on travaille dans un environnement en désordre. Par ailleurs, le temps perdu à rechercher un document égaré est autant de temps qui aurait pu être utilisé à l'exécution d'une tâche plus importante. Utilisez un système d'organisation de vos documents et essayez de garder votre bureau le plus vide possible. Votre productivité au travail s'améliorera automatiquement.

6- Éviter les distractions

Les distractions au travail sont souvent inévitables. Essayez cependant de les réduire au maximum.

Par exemple, fermez votre porte lorsque vous travaillez sur une tâche importante. Il est cependant bon d'en informer vos collègues au préalable pour ne pas paraître trop rude !

Expliquez-leur que vous travaillez sur un projet important et que vous aimeriez ne pas être interrompu pour les 30 prochaines minutes (si c'est la durée estimée de réalisation de votre tâche).

La lecture des courriels est une autre source majeure de distractions. Une bonne solution est de

réserver la lecture de vos courriels à deux ou trois créneaux horaires prédéfinis dans la journée. Par exemple :

- une fois dans la matinée après la réalisation de votre tâche la plus importante ;
- une fois en fin de matinée avant d'aller vous restaurer ;
- et une fois en fin de journée avant de partir.

7- Éviter les repas trop riches ou peu équilibrés

Les repas trop riches en graisses et sucres ont tendance à vous fatiguer et à réduire votre concentration. Préférez des repas plus légers et équilibrés pour rester concentré et plein d'énergie pour l'après-midi.

Les snacks et boissons sucrés procurent un boost d'énergie de courte durée ; mais généralement suivi d'un coup de fatigue. Il est plutôt recommandé de manger un fruit ou des noix pour une énergie qui dure et favorise votre productivité au travail.

Source : Nutache

Mathieu MANDENG

Esprit brillant

Mr Mathieu Mandeng CEO de la Standard Chartered Bank Île Maurice fait partie des plus grands dirigeants camerounais à l'international. La rédaction de Cameroon CEO Magazine est allée à sa rencontre pour une interview exclusive en ce début de décennie.

Interview

Vous faites partie des dirigeants Camerounais qui excellent à travers le continent, quelles sont les clés qui vous ont permis d'avoir un tel parcours jalonné de succès ?

Il y a naturellement beaucoup de facteurs, mais je crois que le principal facteur de ma réussite professionnelle est ma capacité à former les équipes gagnantes, ma capacité à mener les Hommes avec Grand H (hommes et femmes) de toutes nationalités de toutes ethnies de toute race à expérimenter la meilleure version d'eux-mêmes à se surpasser. Ma capacité à créer les conditions qui permettent à tous de réussir mais aussi à travailler pour des idéaux qui dépassent leur propre ego avec un mindset exponentiel par opposition à un mindset incrémental. Je dois réellement mes succès professionnels à mes équipes et donc à mes qualités de leadership, car mes réussites professionnelles sont avant tout de belles aventures humaines et collectives. Et de ce point de vue, je voudrais dire que pour moi, la différence fondamentale entre un bon leader et un grand leader auquel j'aspire en permanence, c'est que le grand leader est humble, honnête (Il fait ce qu'il dit et dit ce qu'il fait.) et redonne le pouvoir et le mérite à qui de droit, c'est-à-dire ses Hommes.

Sur un plan plus personnel, je crois que mes principes de vie et mes valeurs m'ont également aidé dans ce parcours professionnel

Principe numéro 1 ; personne ne me doit rien (No one owes me a living)

Principe N2 ; pour gagner ma vie, je dois apporter de la valeur et être significatif, avoir un impact (To make a living, I must add value and be relevant)

Principe N3 Je prends des décisions stratégiques dans ma vie et m'y tiens quelque soient les critiques (I make strategic decisions in life and stay the course no matter the critics)

Principe N4 ; je continue à m'adapter à un monde qui change et qui change très vite (I keep adapting to a changing world, in fact a fast changing world)

Principe N5 (j'apprends tout le temps et j'apprendrai toute ma vie en d'autres termes l'apprentissage, c'est du berceau au tombeau (learning is a life long journey) à ce propos savez-vous qu'un DG performant lit en moyenne 60 livres par an ?

À côté de ces principes il y a bien sûr les valeurs de leadership, la passion de l'excellence et une réelle passion pour le travail d'équipe, la réussite des équipes, pour moi, l'une des meilleures coordinations d'une équipe se fait lors du changement de la roue d'une formule un.

Il y a quelques années après 13 ans en France vous avez pris la décision de revenir au Cameroun pour un poste à la Citibank, quelle appréciation faites-vous aujourd'hui de cette décision ? Et si c'était à refaire, le referiez-vous ?

Si c'était à refaire dans les mêmes conditions, je le referais sans hésiter car participer au développement du Cameroun et de l'Afrique est ma raison de vivre, apporter ma modeste contribution à la restauration de la dignité de l'Africain et prouver au monde que nous ne sommes finalement pas différents des autres, c'est vital pour moi et cela se joue aussi et surtout en Afrique. Mes premiers 10 ans de carrière dans les industries métallurgiques et minières en France avaient pour seul objectif de m'aider à emmagasiner une expérience en plus d'une formation d'Elite, et que j'allais ensuite mettre au service du Cameroun et de l'Afrique. Pendant que j'étais directeur général de la Standard Chartered Bank Cameroun avec responsabilité sur le Gabon, j'étais également le coordinateur du couloir d'affaires entre Singapour et l'Afrique francophone, d'où ma parfaite connaissance du modèle singapourien dont les pays Africains gagneraient à s'inspirer à mon avis, en ce qui concerne notamment les moteurs du développement économique que sont la bonne gouvernance, l'environnement des affaires, les infrastructures, l'intégration régionale entre autres.

En 2004, vous avez rejoint la SCB et 16 ans plus tard vous y êtes encore. On connaît que pour les managers de votre trempe les opportunités sont omniprésentes pourquoi avoir fait le choix de rester à la Standard Chartered Bank ?

Pour rester aussi longtemps à la Standard Chartered Bank il fallait une bonne combinaison entre mon tempérament et les opportunités que la Bank m'offrait tout au long de ces années. De toutes les opportunités qui se sont présentées à moi ces 16 dernières années et Dieu sait qu'il y en a eu, celles de la Standard Chartered Bank m'ont semblées les plus appropriées.

Mais plus prosaïquement la première raison est la compatibilité des valeurs, de la culture et des lignes de services entre la banque et moi. Ensuite la Standard Chartered Bank est l'une des rares banques qui combine la connaissance approfondie des marchés africains ou la banque est présente depuis plus de 150 ans et son expertise globale pour apporter des solutions à très forte valeur ajoutée au continent, à des entreprises, aux institutions et dans certains marchés aux ménages du continent. Tenez, face par exemple aux coûts de plus en plus élevés de la conformité aux réglementations en matière de crimes financiers, c'est-à-dire essentiellement la lutte contre le blanchiment de l'argent sale et le financement du terrorisme, la lutte contre la corruption et les détournements de fonds et les régimes de sanction, qu'il s'agisse des états, des entités ou des individus, certaines banques globales présentent sur le continent ont choisi de réduire le risque (derisking) lié

aux crimes financiers soit en se retirant du continent soit en réduisant significativement la voilure. La Standard Chartered Bank est la seule banque globale à avoir choisi de réduire le risque en éduquant les clients à travers le correspondant banking academy qu'elle a créé et de rester donc très active sur le continent.

La Standard Chartered Bank m'a donné la possibilité d'avoir une carrière riche et variée en me permettant de me remettre en question et de me renouveler constamment. Vous savez que je suis DG à Maurice, mais savez-vous en quoi consiste mon travail ? On n'est pas DG à Maurice comme on est DG au Cameroun ou dans d'autres pays du continent ! Partir du Cameroun pour Maurice, c'était déjà une très grande promotion vous savez, au-delà du fait que je prenais la responsabilité d'un bilan presque 10 fois plus grand que celui que je gérais au Cameroun, en tous cas le plus grand en Afrique avant le Nigeria à l'époque le modèle d'affaires était complètement différent de ce que j'avais connus jusque-là ! DG Maurice veut dire que vous gérez les couloirs d'affaires entre Les USA et L'Afrique, Les USA et l'Asie, L'Europe et L'Afrique, L'Europe et L'Afrique. L'Asie et l'Afrique, mais aussi intra Africains. Maurice est un centre financier international, désormais le 1er en Afrique sub-Saharienne. Un des principaux aspects d'un centre financier international, c'est qu'il facilite les affaires en apportant des solutions à la complexité, l'inefficacité, l'inefficience et la difficulté de faire les affaires sur le continent. Savez-vous par exemple que Maurice arrive désormais au 13e rang dans le classement du World Bank Doing Business, bien mieux que plusieurs pays développés ? Pour avoir été impliqué dans le CBF Cameroon Business Forum et dans les organes consultatifs à Maurice, je connais parfaitement ce qui pose problème au Cameroun mais peut-être n'est-ce pas le débat.

En tant que DG de la Standard Chartered bank à Maurice, je suis le PCA de 4 fonds d'Investissements, finançant des activités en Chine, en Inde, à Hong Kong, à Singapour, au Nigeria, au Botswana et à Maurice, dans des industries aussi variées que les télécommunications, l'agro-industrie, l'Energie, la construction, l'immobilier résidentiel, l'immobilier commercial, la restauration, la santé, la chimie, les voitures de luxe, les biens de consommation courantes - FMCG ; le commerce de gros et de détail.

Vous comprenez donc qu'avec une telle diversité de métiers et de géographies, quelqu'un qui a la passion de l'excellence ne peut décemment pas s'ennuyer.

Je suis par ailleurs administrateur de la banque en Côte d'Ivoire où j'ai présidé le comité d'audit et des risques





jusqu'à ce qu'ils soient réglementairement séparés. Je préside désormais le comité des risques. Je vais d'ailleurs rejoindre un autre conseil d'administration sur le continent, mais comme nous n'avons pas encore eu l'autorisation du régulateur, je ne peux pas en parler. Je suis du reste mentor de plusieurs collègues y compris certains qui sont à des postes de DG dans la banque ou qui aspirent à l'être dans la banque ou dans les banques où la Standard Chartered a des participations minoritaires. Vous avez sans doute appris que j'ai été désigné meilleur DG de l'année en 2019 pour les marchés en forte croissance dans la région Afrique et moyen orient en reconnaissance de mon excellent leadership dans la performance et le développement de la banque à Maurice mais également ma contribution dans le développement économique de l'île Maurice et du continent Africain.

Ce qui m'amène à parler de l'autre aspect de mon travail qui me passionne ; cette capacité à faire partie des comités consultatifs qui contribue au développement économique du pays et du continent. Vous savez sans doute que le métier essentiel de la Banque, c'est créer la prospérité que ce soit pour les ménages, les entreprises ou les institutions. Quand la banque s'adresse aux ménages – banque de détail ou de particulier, son rôle sociétal est d'aider les ménages à acquérir leur logement et à accroître leur richesse. Quand elle s'adresse aux entreprises et aux institutions, son rôle sociétal est d'aider les entreprises à s'établir et se développer, carburer la croissance pour la création d'emplois et dans certains cas la réduction de la pauvreté. Impacter positivement la vie de milliers d'hommes et de femmes par mon métier donne incontestablement un sens à ma vie.

Comment se porte la SCB Île Maurice ?

La SCB Maurice se porte bien, très bien même. Tenez, le bénéfice opérationnel de la filiale est passé de USD 6,3M en 2016 à USD 23,9M en 2017, USD 50,9M en 2018 (plus du double de l'année d'avant). La SCB était la première entreprise sur les 100 grandes entreprises de Maurice en termes d'accroissement de son bénéfice et USD 45,5 en 2019 (chiffres non encore audités). Bien sûr, tous ces chiffres sont publiés et vérifiables.

Nous tirons pleinement avantage du premier centre financier en Afrique Sub-Saharienne (SS) qu'est Maurice.

Mais au-delà de nos indicateurs internes de performance, nous tirons également une fierté légitime de notre participation à de nombreux comités consultatifs aidant ainsi au développement à moyen et long terme des affaires et de l'économie de l'île qui bénéficieront aussi à notre filiale tout en atteignant nos indicateurs de performance budgétaires, c'est-à-dire à court terme. J'ai été ainsi heureux de voir Maurice passer de la 79e place sur 89 dans le classement des centres financiers internationaux à la 40eme place sur 104 dans le dernier classement, 1er désormais en Afrique SS avant Cape Town, Johannesburg et le Kenya, car il n'y en a que 4 en Afrique Sub-Saharienne. Si on élargie à tout le continent, alors on est deuxième après Casablanca.

Nous offrons notamment des solutions de gestion de trésorerie régionales centralisée pour les Entreprises Européennes ou Américaines pour leurs activités sur le continent Africain et Asiatique, Les Entreprises Asiatiques pour leurs activités en Afrique, les Entreprises Internationales Africaines pour les activités non-domestiques, c'est un peu le modèle Hong Kong - Chine où les entreprises Chinoise Centralisent leur trésorerie régionale à Hong Kong pour leurs activités hors de la chine continentale. Nous sommes également le 4e hub de la SCB pour la centralisation et la gestion des titres, avec HK ; SG et Dubaï. Nous sommes un centre de booking des crédits pour l'Inde, d'autres pays d'Asie comme le Bangladesh, le Sri Lanka, Le Vietnam, et beaucoup de pays Africains comme L'Afrique du Sud, Le Ghana, le Kenya, l'Ouganda, la Zambie, le Cameroun et la Cote d'Ivoire pour citer les plus significatifs. Nous investissons et gérons un portefeuille important d'obligations souveraine et privés en Inde (Debt FPI – Foreign Portfolio Investors) ; nous offrons une plateforme de trade et d'investissements pour l'Afrique et l'Asie.

Quel regard portez-vous sur l'économie camerounaise ?

Bien qu'elle soit relativement plus diversifiée que celle des autres pays de la CEMAC, le problème principal de notre économie, c'est qu'elle ne crée pas assez de richesses eu égard à son potentiel réel ou supposée. Comme vous savez le taux de croissance est entre 4 et 5 %, ce qui est bien en deçà du potentiel de notre économie. L'une des conséquences de cette situation est qu'il n'y a pas assez d'emplois marchands ce qui

dans le meilleur des cas vous donne un taux d'activité des jeunes très faible, dans le pire des cas un taux de chômage des jeunes trop élevé.

Nous avons bien trop souvent tendance à accuser les termes de l'échange, en d'autres termes les cours des matières premières, mais ce serait limité l'analyse aux matières premières du sous-sol. Que faisons-nous de la ressource humaine ? Ce que j'appelle la matière du sur sol ?

Singapour pas plus que Maurice n'ont des matières premières du sous-sol, mais ces deux pays que je connais très bien, l'un pour avoir travaillé avec, l'autre pour y être depuis bientôt 5 ans n'ont que le capital humain et ils l'ont optimisé en investissant massivement dans une éducation et des soins de qualité, une population bien formée et en bonne santé est forcément plus productive. La vraie richesse, ce sont les hommes, mais encore faut-il qu'ils soient bien formés, bien éduqués bien équipés avec les compétences requises, avec the right mindset, bien soignés et libre d'entreprendre dans un environnement propice, les anglais diraient conducive.



Pour cela, il faut quelques piliers que sont la bonne gouvernance, un environnement des affaires favorable à l'investissement domestique étranger, des infrastructures et une certaine intégration régionale pour élargir la taille des marchés et les rendre plus attractifs pour les investisseurs.

Quand je parle de bonne gouvernance, j'appelle un système où les décideurs agissent avec responsabilité, transparence (combattre réellement la corruption), l'obligation de rendre compte, l'équipe, l'indépendance (éviter les conflits d'intérêts) intégrité (doing the right thing). Il y a des indicateurs de performance mondialement connus et admis pour mesurer la performance d'un pays par rapport à ces éléments et à Maurice comme à Singapour, ils surveillent ces indicateurs en permanence et se battent sans cesse pour les améliorer, conscients du fait que les investisseurs sérieux leur accordent une grande importance dans leur choix d'investissement. Le monde est en compétition pour attirer les investissements vous savez ? Ce qui est bien plus important encore, ce sont les corollaires de la bonne gouvernance que sont : la primauté de l'intérêt général sur l'intérêt particulier, le parti-pris de l'action et la discipline d'exécution. Vous comprenez donc que la bonne gouvernance est un pilier central et transformationnel pour l'économie d'un pays. Il y a une forte corrélation entre la mal gouvernance et la faiblesse de la croissance économique.

On peut débattre sur la meilleure façon d'améliorer la gouvernance, mais il y a consensus sur le fait que la bonne gouvernance est transformationnelle pour les économies, il n'y a qu'à regarder Singapour, Maurice, le Rwanda, le Botswana, pour ne citer que ceux-là.

Il y a ensuite l'environnement des affaires, bien sûr tout le monde connaît le WB doing business index, avec ses 10 éléments, mais il y a également l'indice de l'institut Fraser pour la liberté économique. Il faut davantage libérer les énergies, le génie créateur des Camerounais. Nous sommes dans un pays où l'état joue encore un rôle trop prépondérant dans les affaires, bien plus que le secteur privé. Notre secteur privé bien que dynamique n'est pas en situation de donner la pleine mesure de son potentiel comme c'est le cas dans certains pays. Un des problèmes étant l'absence d'une grande liberté économique qui lui permettrait de donner la pleine mesure de son talent et son dynamisme. L'Etat doit se cantonner à son rôle de régulateur, de facilitateur et à ses fonctions régaliennes, mais aussi instaurer un véritable partenariat public privé avec un dialogue public privé franc et sans arrières pensées.

Il faut développer les infrastructures qu'ils soient hard (transport, Digital, Énergie) ou soft (Education, Santé)

Mais vous savez ? Rien de tout ça n'est nouveau ! Ça fait plus de 15 ans que je dis la même chose, mon disque commence à se rayer. Il n'y a pas de raccourci en la matière ! Si on continue avec les mêmes vieilles recettes qui conduisent à une performance discutable,... vous connaissez la suite. Albert Einstein disait que faire les mêmes choses et espérer un résultat différent c'est la folie.

Il vient un temps où il faut substituer les combinaisons gagnantes aux expérimentations hasardeuses, Tenez, avec ces

Interview

bonnes recettes le PIB par tête de Singapour est passé de 970 USD à 64567 USD en 50ans ! Celui de Maurice de 200 USD à 10,992 en 50ans, le Rwanda a triplé son PIB par tête en 20 ans, le notre stagne autour de 1400 USD. Nous disons aller à l'émergence, mais dans ce cas nous y allons à pas de tortue. Je dois parler franchement si vous voulez que j'ajoute de la valeur vous savez ?

En tant qu'ancien membre du CBF pensez-vous que cette plateforme a apporté une plus-value dans le monde des affaires au Cameroun ?

Si j'en juge par le classement de notre pays dans le WB DB la réponse est évidente. L'idée d'une plateforme de dialogue public privé était bonne, c'est la mise en application qui a été problématique, donnant le sentiment d'un manque de sincérité sur les objectifs réels. Je me désole vraiment de voir que l'environnement des affaires ne s'améliore pas significativement, le problème pour moi est celui des réformes. Est-ce que le Cameroun fait des réformes ? Sans doute, mais est-ce que le Cameroun fait des réformes dans l'amplitude, l'étendu et la vitesse nécessaire à la transformation de notre environnement des affaires ? La réponse est clairement non. J'ai désormais matière à comparer, ayant participé à une démarche similaire à l'île Maurice qui se classe désormais au 13e rang mondial et évidemment 1er rang en Afrique. Je connais la recette nous l'avons expérimenté à Maurice et ça marche ! L'échec n'est pas fatal pas plus que le succès n'est final, le Cameroun peut améliorer significativement son environnement des affaires et donc son rang dans le World Bank Doing Business, le président Paul Kagame a résumé la recette en trois ingrédients : une vision claire, un leadership fort et the right mindset.

Quels sont vos objectifs personnels pour ce début de décennie ?

Mes objectifs sont les mêmes et au demeurant simples, faire du mieux possible ce que j'ai à faire et de préférence mieux que personne d'autre, me former et me développer pour saisir les nouvelles opportunités et tout cela avec une passion pour l'excellence et l'obsession de continuer à m'adapter à un monde qui change et qui change de plus en plus vite. Quand vous voyez la bourrasque qui vient d'Asie, vous vous dites que l'avenir appartient à ceux qui seront capables de s'adapter aux changements pour ne pas dire aux bouleversements à venir et notamment les nouvelles technologies et leur disruption, l'intelligence artificielle pour ne citer que ceux-là. Plus prosaïquement, ma carrière est passée par trois paliers, au début il était question de gagner la vie de ma famille, comme on dit plus simplement gagner son pain, comme vous savez, je viens d'une famille modeste, père maçon, mère agricultrice, des parents modestes mais dignes et donc je suis très fier et auxquels je suis infiniment reconnaissant car et ils m'ont transmis un corpus de valeurs qui m'a évité bien des écueils croyez-moi. Mes parents m'ont appris par exemple à ne pas



m'approprier de ce que je trouve, ne parlons même pas d'aller prendre ce qui ne m'appartient pas et cela m'a évité bien des ennuis. Ensuite je me suis réalisé en faisant des montages financiers ingénieux et sophistiqués, avec toujours l'obsession d'ajouter la valeur, être significatif et avoir un impact, comme preuve que la naissance n'est pas un frein à l'excellence, il y a la naissance certes mais on peut corriger sa trajectoire tout au long de sa vie, comme pour l'avion en vol. Des gros financements, structurés de projets comme KPDC à Kribi, le CDMA avec Camtel, et l'apothéose avec l'Euro bond pour ne citer que quelques-uns des projets connus au Cameroun. Ma préoccupation désormais, c'est le legs à la postérité, the Legacy story que j'espère compelling, comme on dit en anglais.

J'espère avoir de nouveau l'opportunité d'œuvrer plus activement et plus directement à la création d'un environnement plus attractif pour l'investissement et les affaires au Cameroun, un environnement qui permet au pays de réaliser son potentiel en transformant le potentiel en réelles opportunités permettant à la majorité de Camerounais d'améliorer leur conditions de vie et aux plus doués d'avoir de véritables success stories, tout ça dans un pays qui aura retrouvé la paix, une véritable paix car la paix n'est pas seulement une absence de guerre. Je voudrais conclure, en ayant une pensée émue pour tous nos compatriotes qui souffrent du conflit armé dans le Nord-ouest, le Sud-ouest et ceux qui souffrent du terrorisme de Boko Haram dans le Nord et l'Extrême Nord.



KAKO HOME SARL
ENTREPRISE DE CONSTRUCTION
ET DE GESTION LOCATIVE
AU CAPITAL DE 990 000 FCFA
Enregistré au livre de commerce N°
RC/DLA/2018/B/3826



Kako-home est la meilleure adresse au Cameroun en ce moment pour la création des espaces de travail agréables à vivre et à **petit budget**. contactez notre agence pour rehausser le standing de votre bureau et l'image de votre entreprise.



Kako-home Sarl/ Rhône Poulenc Makepe,8330, Douala/ www.kako-home.com /Tel : +237 6 76 77 71 09/+4917628112531

Douala -Cameroun
Makepe Rohne-poulenc
(Face paroisse st Monique)
+237 662515034

12683, Berlin
Oberfeldstr, 132
support@kako-home.com
49 176 281 12531

Kako-home 
www.kako-home.com



Union Bank of Cameroon Plc, The People Bank of trust !

Union Bank of Cameroon Plc ouvrait ses portes au grand public en 2000 il y a 20 ans. Au cours des deux dernières décennies, la banque a travaillé dans un environnement économique difficile pour répondre aux exigences de sa clientèle. Avec son siège social dans la capitale régionale de la région du Nord - ouest Bamenda, UBC Plc est un acteur majeur dans le développement de milliers d'entreprises.

Union Bank of Cameroon Plc ambitionne de devenir en cette année 2020, la meilleure banque du Cameroun en termes de qualité de service et de Customer Experience. Pour atteindre cet objectif, la banque qui a son siège opérationnel à Douala la capitale économique au centre des affaires au quartier Akwa a créé des canaux alternatifs via le digital pour permettre à sa clientèle de la contacter à tout moment.

L'ambition d'Union Bank of Cameroon se manifeste également par le développement de ses infrastructures et l'appui sur une équipe dynamique, travailleuse et passionnée par le service. La banque couvre 5 régions sur les 10 que compte le pays avec un total de 11 agences. À la tête de la banque on retrouve Oladeji B. Charmel Ognin un banquier d'expérience qui met son dynamisme et sa vision au service de la réalisation des ambitions de l'institution qu'il dirige.

La Rédaction

Parole d'expert

Raoul NZOYOUN
Expert en marketing



Les 7 composantes d'une force de vente performante et profitable.

Lorsque les entreprises sollicitent l'aide des cabinets spécialisés pour leur force de vente, habituellement, elles se concentrent sur une à deux préoccupations relatives à la performance. La plupart du temps, ces entreprises demandent de l'aide pour la formation en vente et le recrutement ou bien elles veulent revoir leur plan de rémunération.

Évidemment, il est important de prêter attention à ces composantes, mais c'est également une des raisons pour lesquelles de nombreuses entreprises ne parviennent pas à améliorer la performance de leur force de vente. Pour être capable d'augmenter la profitabilité des ventes et de croître rapidement, il faut penser à 7 composantes. Les chefs d'entreprises et les leaders en vente n'ont pas une vision suffisamment globale de leur force de vente pour avoir un impact fort sur les résultats. Voici les 7 composantes d'une force de vente performante et ce qu'elles impliquent.

1 - Infrastructure de vente

L'infrastructure de vente comporte les

systèmes et processus qui viennent soutenir une force de vente qui surperforme. Le cœur de l'infrastructure est le processus de vente, mais ce n'est pas tout. Ce processus de vente sert de base pour fixer les bons indicateurs, bâtir les outils de vente qui ajoutent de la valeur au processus et structurer le CRM pour produire des prévisions réalistes.

Les gains associés à une infrastructure de vente solide sont la prédictibilité du chiffre d'affaires et de la croissance. Les systèmes et processus doivent pouvoir évoluer au fur et à mesure que les stratégies de l'entreprise changent. D'autre part, ces systèmes et processus doivent être évalués, améliorés et optimisés continuellement pour soutenir les ventes. L'infrastructure de vente inclut également l'utilisation de votre CRM pour automatiser certaines parties du processus de vente pour décupler la valeur que les représentants retirent des informations qu'ils saisissent dans l'outil.

2 - Gestion des ventes

J'ai beaucoup écrit sur la confusion qui peut exister quant au rôle de gestion des ventes. La gestion des ventes doit

avoir un impact sur la performance des vendeurs à travers le coaching (qui doit représenter 50% du temps des directeurs des ventes), la motivation et l'imputabilité. Le rôle des directeurs des ventes est avant tout axé sur l'exécution et non sur la stratégie. Les gestionnaires des ventes doivent donc s'assurer que les stratégies de l'entreprise sont appliquées sur le terrain.

Cette capacité à faire exécuter adéquatement les stratégies sur le terrain est faible dans de très nombreuses organisations de vente étant donné que seulement 14% des directeurs des ventes produisent un impact sur la performance en vente.

Pourtant, une gestion des ventes efficace donne des résultats exceptionnels. Attention cependant, car sans une bonne gestion des ventes, les améliorations apportées aux 6 autres éléments décrits dans cet article ne produiront pas les résultats attendus. Pour cette raison, nous débutons le travail sur la gestion des ventes dans nos programmes avec les nouveaux clients.

3 - Génération de leads

Bien que les entreprises doivent exiger de leurs représentants qu'ils alimentent leur pipeline d'opportunités avec de nouveaux prospects, les entreprises doivent également faire leur part pour générer des leads. Alimenter le haut de l'entonnoir de vente est incontournable pour les entreprises qui veulent croître rapidement et de façon pérenne.

Au cours des dernières décennies, les entreprises s'en remettaient à des équipes de télémarketeurs pour contacter des listes de cibles et obtenir des rendez-vous. Plus récemment, les entreprises ont commencé à opérer un virage vers le marketing entrant et par contenu (inbound and content marketing) pour générer des pistes pour leurs forces de vente.

La composante de génération de leads inclut la création de contenus, l'étude des buyer personas (les clients

idéaux pour l'entreprise), le parcours de conversion de simple visiteur sur le site internet de l'entreprise à un lead qualifié pour la vente (appelé buyer's journey dans la méthodologie inbound). Avec cette composante, les entreprises établissent la relation avec les prospects tôt dans leur processus de décision.

4 - Message de vente

Le message de vente revient au positionnement et aux termes qui sont utilisés par les représentants lorsqu'ils doivent dire aux prospects ce qu'ils font et comment ils peuvent aider. La plupart des entreprises utilisent un message de vente qui est hérité du marketing. Les compagnies sont coupables de faire tourner leur message de vente autour des caractéristiques de leurs produits et des aspects techniques de ce qu'elles font. Le message ne met pas en lumière comment l'entreprise va aider la compagnie des clients potentiels et apporter de la valeur.

Souvent, les entreprises ne parviennent pas à formuler ce qui les rend uniques et, par conséquent, n'arrivent pas à se différencier. Même si le fait d'avoir un message de vente clair ne va pas transformer vos représentants en top vendeurs, au moins, cela permet d'assurer que le positionnement qui est annoncé sur le terrain est cohérent avec votre stratégie.

5 - Habilitation en vente

Le terme « habilitation » sonne bien, n'est-ce pas? Comment pouvez-vous habilitier les ventes? Avec une stratégie de mise en marché et une méthodologie de vente qui s'aligne avec votre processus de vente. Avec de la formation et des jeux de rôles sur la méthodologie de vente, vos vendeurs apprennent à maîtriser les conversations qu'ils doivent avoir pour exécuter efficacement le processus de vente sur le terrain.

C'est également en fournissant un modèle de vente qui permet aux vendeurs d'atteindre leurs chiffres que



vous les habilitiez. Avez-vous un modèle qui comprend les différents types de ventes à faire pour que chacun de vos représentants atteigne ses objectifs? Si oui, fournissez-vous également plusieurs modèles pour aider chacun à aller chercher un peu plus?

6 - Architecture des ventes

Ici, on parle de la façon de bâtir votre organisation de vente : quelles équipes vous devriez avoir, ventes externes et ventes internes, représentants pour les nouvelles ventes et gestionnaires de comptes ou ventes traditionnelles et prévente.

L'architecture de votre organisation de vente concerne également la quantité de représentants qui se rapportent à un directeur des ventes et le nombre de directeurs des ventes qui se rapportent aux VP. Cette composante comprend également le type de canaux de vente que vous utilisez et comment vous les structurez. Enfin, la répartition des territoires, leur gestion et les quotas fixés pour chacun sont aussi couverts par l'architecture des ventes.

Cette composante relève purement de la stratégie et évoluera par conséquent au fur et à mesure que votre entreprise croît.

7 - Acquisition et développement de talents en vente

Comment recrutez-vous et reprenez-vous les talents en vente?

Avez-vous un processus de recrutement spécifique pour la vente qui vous permet d'identifier les individus qui

peuvent et qui vont performer dans votre organisation?

Utilisez-vous les bons critères de sélection ?

Avez-vous un plan de rémunération qui vous permet de retenir les meilleurs talents et d'obtenir une performance encore meilleure?

Qu'en est-il du plan de carrière et de développement de vos représentants?

Est-ce qu'il existe un plan clair pour que vos représentants se développent au sein de l'entreprise?

Quelle est la qualité de votre programme d'intégration pour amener les nouveaux vendeurs à leur pleine performance?

Comment évaluez-vous la performance des représentants et comment donnez-vous du feedback?

Toutes ces questions doivent avoir des réponses lorsque vous pensez au développement des talents en vente.

À retenir

Ces 7 composantes doivent être cimentées ensemble par un leadership fort. Tous ces éléments n'ont pas besoin (et ne peuvent pas) d'être adressés en même temps, il faut donc les prioriser. Cependant, vous devez garder l'ensemble des composantes à l'esprit quand vous pensez à l'amélioration de votre organisation de vente. Le résultat sera une fondation solide, une culture de vente forte et des résultats exceptionnels.

Charles NOUBOUE KAMGA révolutionnaire du shopping en ligne

La génération Y férue de technologies numériques exige de plus en plus des expériences de shopping en ligne personnalisées et uniques. Ces consommateurs représentent une nouvelle force de travail importante dans le secteur du e-commerce. Cette situation inédite se traduit par un défi en termes de séduction et de fidélisation de la clientèle. Parmi les jeunes qui ont su relever ce gigantesque challenge, le Camerounais CHARLES NOUBOUE KAMGA s'impose par une trajectoire pleine d'audace et de créativité.

Né dans les années 90, Charles est très tôt passionné de nouvelle technologie et d'entrepreneuriat. Ses défis : s'imposer et se démarquer dans un domaine en perpétuelle évolution. Se frayer un chemin vers la réussite de par la particularité et l'innovation de son travail. Un pari risqué, mais réussit haut la main. Retour sur un beau parcours mêlant bravoure et originalité.

Diplômé de l'école supérieure en génie électrique de Rouen en France en 2010, il obtiendra par la suite un master à l'École Centrale de Paris. Les précieux parchemins en poche, il enchaîne les stages professionnels dans de prestigieuses entreprises. Tour à tour, Business Developer à BNP Paribas en 2009, Junior Project Manager à Orange FT Groupe 2010, Business Analyst à antelink 2011. Il est déniché par Ernst & Young où il occupe le poste d'analyste et auditeur financier, il officie jusqu'en 2013,

l'année fétiche.

Grâce à des connaissances et à l'expérience acquise, d'une belle dose de créativité et surtout du goût du risque, il se lance dans une aventure innovante, surprenante et empreinte de belles promesses. Il fonde la start-up FITLE. Cabine d'essayage 3 D, elle a à dessein d'offrir aux clients une expérience d'achat en ligne aussi naturelle qu'en magasin, en intégrant à l'e-shop une solution de recommandation de taille ultra-précise. Une innovation de taille, le visiteur devra indiquer simplement son sexe, son âge, sa taille et son poids, et FITLE lui recommande automatiquement la bonne taille de vêtement ! Incroyable, mais vrai, un outil qui augmente la confiance du consommateur au moment de passer à l'achat, entraînant +14 % de conversion et -25 % de retours en moyenne des entreprises partenaires.

Le succès est au rendez-vous. La firme compte parmi ces clients, de prestigieuses marques telles que Vente-privée, Balzac Paris, Volcom et + de 50 autres e-commerçants. La révolution de l'expérience shopping en ligne 6 ans après sa création est belle et bien en lancée. CHARLES NOUBOUE fait partie en 2018 du prestigieux classement FORBES, des moins de 30 ans qui font bouger l'e-commerce en Europe. La cabine d'essayage 3 D FITLE a encore de glorieux jours devant elle.

La Rédaction

CAMEROONCEO



Mireille NEMALE, quand le talent brise les frontières

Originaire du Cameroun, Mireille Nemale est très tôt passionnée de mode et de haute couture. Comme la prêtrise pour les prêtres elle ressent un appel profond, un attrait inexplicable pour l'art : c'est sa vocation. Son challenge sera d'une hardiesse à la hauteur de sa réussite. Son défi : s'imposer et faire carrière dans un domaine à forte empreinte européenne, briser les frontières de la couleur et des préjugés par la qualité de son travail. Un pari totalement réussi. Flash-back sur une époustouflante trajectoire empreinte de détermination et de persévérance

Née le 24 juin 1949 à Baboutcheu-Ngaleu, dans la région de l'Ouest Cameroun, Mireille obtient son CEPE et son CAP en Arts Ménagers au Cameroun. Elle intègre par la suite l'école de la Chambre syndicale de haute couture parisienne de 1966 à 1973. Avec bravoure, elle y obtient un CAP en couture, un CAP tailleurs Dame, un brevet d'enseignement Professionnel, un brevet d'enseignement Industriel, un Brevet Professionnel Option flou et enfin le brevet Supérieur de haute couture en 1973. Elle devient ainsi la première femme africaine à être diplômée de cette prestigieuse école. Des stages de formation dans de grandes maisons telles Christian Dior, Lanvin, Belenciaga, Pierre Cardin joncheront également son prodigieux parcours.

En 1973, Mireille décide de rentrer au Cameroun, un choix audacieux et courageux. Son désir, partager son expérience et ses connaissances. Elle choisit donc le digne métier de l'enseignement. Dans la ville Douala, elle est recrutée au CETIC d'Akwa comme professeur en Industrie d'habillement; fonction qu'elle va exercer pendant 15 ans avant d'être nommée chef

de travaux. Puis, Inspectrice pédagogique provinciale à la délégation provinciale de l'enseignement secondaire du Littoral.

Entreprenante, elle crée en 1987, sa propre entreprise et fonde le groupe YVY3 et le centre de formation New Fashion Academy créé en 1993 en est une branche. La New Fashion Academy est un centre de formation professionnelle en stylisme, modélisme et décoration. Depuis sa création, son centre a formé plusieurs centaines de jeunes stylistes modélistes et décoratrices évoluant maintenant au Cameroun et à l'étranger.

Sociable et professionnelle, elle est membre de plusieurs associations interprofessionnelles de la filière coton et de la mode notamment l'interprofession Coton et Textiles, association des professionnels des centres de formation. Elle est aussi depuis plusieurs années membre de la chambre de commerce, d'industrie, des mines et de l'artisanat du Cameroun.

Devenu veuve à 26 ans, alors qu'elle était enceinte de son troisième enfant, Mireille a su tout au long de son existence braver avec courage les obstacles sur son chemin. Faites tour à tour chevalier de l'ordre national de la valeur, officier de l'ordre de la Valeur, commandeur de l'ordre de la Valeur, le Cameroun, sa patrie lui est grandement reconnaissante. Reconnaisante d'avoir contribué au rayonnement de ses couleurs.

Le prix de la meilleure artisanne au Salon International de l'artisanat au Cameroun (SIARC) en 2010 sonne alors comme une énième consécration.

La Rédaction



Blaise ETOA TSANGA, le génie de la communi- cation et du marketing

Il fait partie des meilleurs de sa profession, intelligence, rigueur, savoir – faire. Blaise ETOA est un manager camerounais brillant qui a su se démarquer au cours des dernières années. Le marketing et la communication n'ont aucun secret pour lui. Que ce soit dans le secteur public où il a servi ou encore dans le privé l'homme est resté égal à lui – même alignant performance et efficacité.

Major de sa promotion à l'École Supérieure des Sciences et Techniques de l'information et de la Communication, le goût de l'excellence a toujours fait partie de Blaise ETOA Tsanga. Titulaire d'un DESS en Communication obtenu à l'ESS-TIC et d'un DESS en médiation culturelle et en Ingénierie Culturelle de l'Université d'Avignon et des Pays de Vaucluse, il démarre sa carrière au ministère de la Culture du Cameroun. Blaise ETOA se démarque très rapidement et se voit confier des responsabilités importantes. Il sera tour à tour responsable des études et chef de la cellule de communication du ministère de la Culture. En 2006, Blaise Etoa Tsanga décide de donner une nouvelle orientation à sa carrière et dépose ses valises à Orange Cameroun.

Pendant 12 ans, avec passion et abnégation Blaise ETOA servira la filiale camerounaise du géant Français des télécommunications. Chef de département sponsoring, mécénat et événementiel à son arrivée chez Orange, il finira à la tête de toute la communication de l'entreprise. En juillet 2018, Blaise ETOA décide d'aller à la découverte d'un nouvel horizon. Il se pose à la Société Générale Cameroun comme directeur Marketing, communication et qualité. Un nouveau challenge pour un travailleur passionné et acharné.

Blaise ETOA Tsanga est un talent qui a su s'imposer et briller aux yeux de tous. Il fait partie



des élites qui montrent la voie et qui font rêver la jeunesse camerounaise. Il est la preuve que la culture du travail et la recherche permanente de l'excellence peuvent transformer à jamais une carrière.

La Rédaction



Clinic Plant, la solution camerounaise pour détecter les maladies des plantes et des animaux

L'espoir de voir l'Afrique éclore et enfin sortir du sous-développement repose grandement sur les nouvelles technologies. Aujourd'hui, il est possible sur le continent de combler l'énorme retard accusé au cours des derniers siècles. La bonne nouvelle est que les jeunes africains se sentent concernés. À travers le continent les innovations des jeunes créateurs africains se multiplient jour après jour. Dans cette mouvance, le Cameroun n'est pas en reste. Entre le Cardiopad, GiftedMom et d'autres projets des jeunes entrepreneurs camerounais qui ont fait sensation au cours des dernières années, le projet « Clinic Plant » de Pyrrus KOUDJOU s'invite à la table des innovations à suivre de très près.

Si on est d'accord que le digitale a un rôle majeur à jouer dans l'accélération de la croissance du continent, il faut reconnaître que cette croissance ne serait qu'une illusion sans une agriculture africaine forte et productive. C'est dans cet esprit que Pyrrus KOUDJOU le fondateur de la startup Promagric s'est engagé à développer des solutions innovantes pour

booster l'agriculture camerounaise et africaine. Sa start-up en 2019 a développé la solution « Clinic Plant » un laboratoire d'analyse des plantes et des animaux sur smartphone.

Pyrrus KOUDJOU, pour rendre sa solution viable utilise l'intelligence artificielle. Sa solution est déjà opérationnelle dans 4 pays en occurrence le Cameroun, le Sénégal, la Côte d'Ivoire et le Mali avec plus de 400 agriculteurs qui l'utilisent. Lauréat de la neuvième édition du prix orange de l'entrepreneur social (POESAM), le projet de Pyrrus KOUDJOU a également obtenu le prix coup de cœur Euroméditerranée au MED'INNOVANT Africa 2019.

La promesse de Pyrrus, c'est de permettre à chaque agriculteur ou éleveur de découvrir à temps les maladies qui attaquent leurs plantes ou animaux et d'intervenir dans les meilleurs délais. En 2020, la solution qui est déjà fonctionnelle en version web sera disponible en application mobile.

La Rédaction



Cultiver le bien-être au travail

Il y a encore quelques années, le travail était encore considéré comme un simple gagne-pain permettant de vivre convenablement et de subvenir aux besoins de sa famille. Aujourd'hui, la tendance a changé et le travail est devenu non seulement une composante majeure de la vie quotidienne du salarié, mais surtout une composante à part entière de son identité. Le travail est ainsi devenu un facteur clé de développement personnel et d'accomplissement de soi. La génération Y et les suivantes qui arrivent sur le marché du travail, revendiquent ainsi le bien-être au travail comme condition primordiale pour s'y épanouir.



Le bien-être au travail : qu'est-ce que cela signifie ?

Le bien-être au travail est un état d'esprit ressenti par un salarié. Cet état d'esprit relève de l'environnement de l'entreprise à travers plusieurs facteurs : la santé, la sécurité, la rémunération, l'intérêt des tâches, et les relations entre les employés et la hiérarchie.

Plus l'environnement de travail des employés est fondé sur le dialogue, l'écoute, le respect, la reconnaissance plus les employés produiront un travail de qualité et seront fidèles à leur entreprise, car celle-ci collabore à leur épanouissement.

Le bien-être au travail : une source de performance pour les PME ?

Cette perception de la qualité de vie au travail peut ainsi être considérée comme un levier de performance, dès lors qu'il permet d'attirer des

talents et est facteur d'engagement des salariés.

Parmi les bienfaits qu'un chef d'entreprise peut escompter, on peut constater :

Moins de stress pour les employés

Il n'est plus à prouver que le stress est contre-performant. Généralement causé par une pression de la part de la hiérarchie, une mauvaise communication en interne ou une sur-compétitivité mise en place par la direction, le stress est de plus en plus mal vécu par les salariés. 52 études effectuées entre 1980 et 2006 ont produit des résultats allant dans le même sens : le stress n'augmente pas les performances, mais peut, en plus, se révéler pathogène et contre-performant à haute dose.

Ainsi, une entreprise qui se soucie du bien-être de ses salariés donne souvent lieu à une baisse de stress qui est corrélée à de meilleures per-

performances. Formations, aménagement d'horaires, salles de sport, bibliothèques et ateliers d'artistes, sont autant de pistes testées au quotidien dans des entreprises et qui ont fait leurs preuves.

Baisse de l'absentéisme

En favorisant le bien-être au travail, de nombreux chefs d'entreprise ont constaté une baisse de l'absentéisme et un regain de productivité. En motivant les salariés à venir, en leur offrant une vision différente de leur travail, en leur offrant aussi un cadre respectueux de leur santé, le mal-être potentiel des collaborateurs ou les problèmes de santé liés à leur fonction, comme les troubles musculo-squelettiques, ont tendance à diminuer et les retards et absences se font plus rares. Les consultants qui accompagnent les entreprises sur ces sujets le disent clairement : la baisse de l'absentéisme est mesurable et visible.

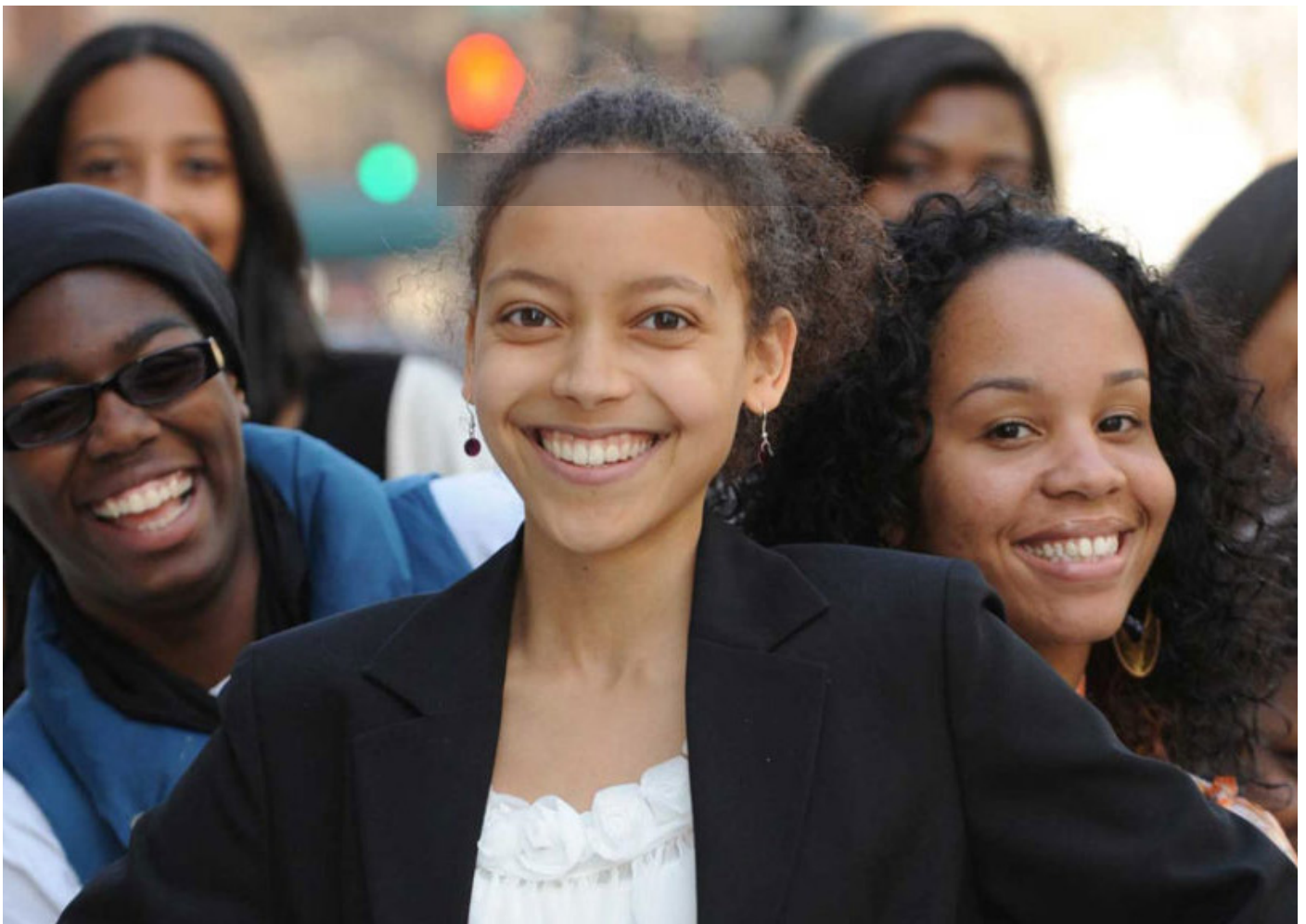
Baisse du turn-over

Le développement d'un sentiment d'appartenance positif à une entreprise permet aussi

de constater une baisse du turn-over dans les équipes de travail. En développant une véritable stratégie de qualité de vie au travail, vous captez les talents et les fidélisez. En plus de conditions de travail favorables, en favorisant l'intrapreneuriat, en valorisant certaines compétences à travers de nouvelles missions utiles à la société, vous développez ces talents et limitez leur fuite.

Un cadre soucieux de la santé de ses collaborateurs, capable de fédérer les collaborateurs et encourageant la créativité, l'engagement et la motivation permettrait donc une baisse du stress, de l'absentéisme et du turn-over, facteurs de performances pour une entreprise. Toutefois, pour que le bien-être soit véritablement source de performance, il faut, bien entendu, que la stratégie de l'entreprise, sa vision, son organisation et ses pratiques soient claires et fiables. Aucune mesure visant à améliorer la qualité de vie au travail ne pourra améliorer les performances d'une entreprise désorganisée, mal gérée et sans vision stratégique...

Source : Storhy



Qui sommes -nous?

Le Boukarou est une structure d'accompagnement à l'entrepreneuriat. Nous avons une forte préférence pour les projets innovants, citoyens et à fort impact social.

L'esprit de collaboration de tous nous anime. Nous avons mis l'intérêt pour l'humain au centre de notre réflexion et de notre action.

Notre Vision

Nous voulons devenir une communauté de vie au sein de laquelle, savoirs, talents, créativité sur tous les sujets importants vont se retrouver avec une volonté profonde d'agir pour le bien des autres, agir pour le développement

Nos enjeux stratégiques

9 enjeux STRUCTURANTS



+ LIFE UNITS

Les life units du Boukarou, sont des communautés de réflexion et d'action créées autour de 9 sujets d'envergures.

Nous estimons qu'il faut que les acteurs tant du public que du privé et œuvrant dans chacune de ces thématiques soient en contact permanent de façon à produire un réel changement pour l'humain.

Ce sont de vrais espaces/moments de réflexion, d'expérimentation, d'intelligence collaborative avec pour objectif d'aboutir à de la Co-construction à impact social et économique.

Vous voulez en savoir plus ?
Contactez-nous.

Nos partenaires

Nos contacts



☎ 683 990 279

📍 Le boukarou 237

📱 @leboukarouOfficiel

✉ contact@leboukarou.digital



Ils ont choisi de bâtir l'avenir !



CAMEROON CEO
www.cameroonceo.com

**cameroon ceo magazine est un média de référence dans
l'univers des affaires**