



INTERVIEW

BERNARD TCHAYA LE RÉSILIENT

Fondateur Tchaya Optique International

DIASPORA :

DR. JEAN LOUIS BENAË,
Le brillant neurochirurgien
camerounais du Texas

LIFESTYLE :

TÉLÉTRAVAIL,
Les 06 secrets
pour réussir

PERFORMANCE :

PATRICK ATTOUNGBRE,
CMO MTN Cameroon,
cocktail de leadership et
d'excellence

Prevent the spread of COVID-19 in 7 STEPS

- 01** Wash your hands frequently
- 02** Avoid touching your eyes, nose and mouth
- 03** Cover your cough using the bend of your elbow or a tissue
- 04** Avoid crowded places and close contact with anyone that has fever or cough
- 05** Stay at home if you feel unwell
- 06** If you have a fever, cough and difficulty breathing, seek medical care early — but call first
- 07** Get information from trusted sources



SOURCE: WORLD HEALTH ORGANIZATION

Sommaire

FLASH INFO

Hommage à FOTSO VICTOR

DECOUVERTE

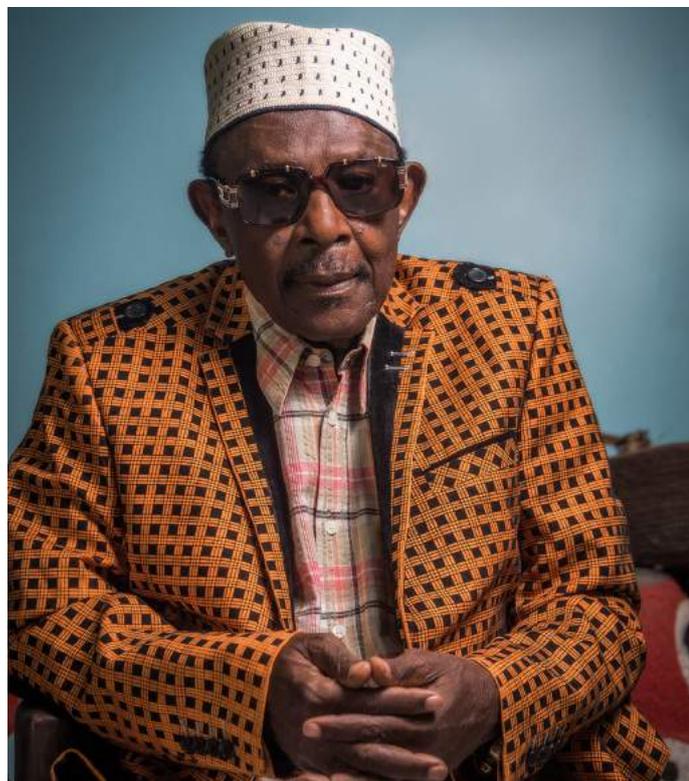
Serge Armel Njidjou,
l'inventeur qui fait briller le made in
Cameroon

MANAGEMENT

Agilité, clé du management en temps
de crise

INTERVIEW

Bernard TCHAYA, fondateur de
Tchaya optique international



PAROLE D'EXPERT 17

Comment conquérir le marché camerounais
après le COVID-19

5 DIASPORA 22

Dr Jean Louis BENAË, le brillant
neurochirurgien camerounais du
Texas

8 CONSECRATION 24

Acha Leke, une vie au sommet

9 PERFORMANCE 26

Patrick Attoungbre, CMO MTN
Cameroon : cocktail de leadership et
d'excellence

13 INNOVATION 27

Patrick Attoungbre, CMO MTN
Cameroon : cocktail de leadership et
d'excellence

LIFESTYLE 28

6 secrets pour être efficace en
télétravail



Nous survivrons au COVID – 19



Nous traversons l'une des périodes les plus tristes de notre histoire. Au cours des dernières semaines nous avons perdu l'imminent saxophoniste Manu Dibango, plusieurs de nos compatriotes souffrent et meurent de la pandémie du Coronavirus. L'économie mondiale est paralysée, le mot d'ordre aujourd'hui, c'est de se protéger et protéger les nôtres.

Le 20 mars dernier, la légende de l'entrepreneuriat au Cameroun, Victor Fotso tirait sa révérence dans un hôpital parisien. Nous avons tenu dans cette

édition à rendre hommage à cet homme exceptionnel qui a inspiré de nombreux Camerounais et africains à la culture de l'excellence. Cette édition est également marquée par la crise sanitaire humanitaire que nous vivons actuellement. Nous avons tenu dans cette édition à rendre hommage à cet homme exceptionnel qui a inspiré de nombreux Camerounais et africains à la culture de l'excellence.

En interview, nous sommes allés à la rencontre du premier opticien camerounais ■

Bernard Tchaya, le patriarche de 88 ans fondateur du groupe Tchaya Optique international. Le Dr Jean Louis BENAË est notre portrait de la diaspora. Nous espérons que d'ici le mois prochain la situation sanitaire serait sous contrôle, en attendant, nous vous prions de respecter les mesures de protection. Restez chez vous et si jamais il vous arrive de sortir, portez vos masques et respectez la distanciation sociale. À nous revoir le mois prochain.

Directeur de publication

Merime Wilson NGOUDJOU

Redacteur en chef

Christian Mvom

Conseillère juridique

Schneider Kimbeng

Design & Mise en page

Oswald FOTSO

Rédaction

Merime Wilson NGOUDJOU,

Christian NVOM, Oswald

FOTSO ,Leathicia A

NGOUDJOU

Photographie

Max Mbakop

Responsable commercial

Winnie NOKAM WABO

Contacts et Service Commercial

Base Ketch, Ndokoti

Dla-Cameroun

napenda.afrikagroup@gmail.com

(237) 695869141

(237) 653516931



FOTSO Victor

Hommage à un industriel
autodidacte

Victor Fotso

Une légende éternelle

Incontestablement l'entrepreneur le plus célèbre du Cameroun. Son parcours, ses réalisations, ses actions humanitaires, son apport à la construction de l'économie du Cameroun et de nombreux pays africains, sa générosité, plus que personne Fotso Victor aura marqué les esprits et plusieurs générations au Cameroun. Le puissant maire de Bandjoun avait fait du partage une manière de vivre. Retour sur la vie d'une légende qui a su inscrire son nom en livre d'or dans l'histoire du Cameroun.

Né en 1926 dans un foyer polygamique et pauvre de la région de l'Ouest, Victor Fotso a très vite compris que le seul moyen de changer son statut était de travailler très dur. Comme tous les jeunes de son époque, c'est par l'agriculture qu'il commence son parcours exceptionnel. Il quittera ensuite son Ouest natal pour se rendre à Mbalmayo ville située à 45 km de la capitale Yaoundé,



ville rendue célèbre par l'écrivain Mongo Beti dans son ouvrage Ville cruelle. Une fois à Mbalmayo, Victor Fotso découvre le commerce et fait de ça sa passion.

Il se rapproche des meilleurs commerçants de son époque (Grecs, Français, Pakistanais) pour apprendre et maîtriser les rouages du commerce et de la distribution. Très rapidement, il va s'imposer dans la ville de Mbalmayo comme un puissant commerçant. Dès 1955, il diversifie ses activités, le transport en commun présent une belle opportunité et il s'y lance. Son centre commercial, construit en 1956 au cœur de Mbalmayo démontre l'ambition de celui qui deviendra l'homme d'affaires le plus puissant d'Afrique Centrale.

Dans les années 70, Victor Fotso appui sur la pédale de ses ambitions et crée plusieurs unités industrielles : SAFCA (société Africaine de Fabrication des Cahiers), PILCAM, PHYTOCAM, Unalor, PROLEQ, SOPICAM... Il restera à jamais dans l'histoire du Cameroun comme un homme d'affaires altruiste, un bâtisseur passionné et infatigable. Il étend ses investissements

dans plusieurs pays africains.

En 1997, il fonde la Commercial Bank of Cameroun, une banque avec plusieurs filiales sur le continent africain. Au-delà de ses réalisations, Victor Fotso a su marquer les cœurs par son humanisme, son sens du partage et son amour pour le Cameroun. Partout où il est passé, il a fait des investissements sociaux conséquents. Il est à l'origine du succès de plusieurs autres entrepreneurs camerounais.

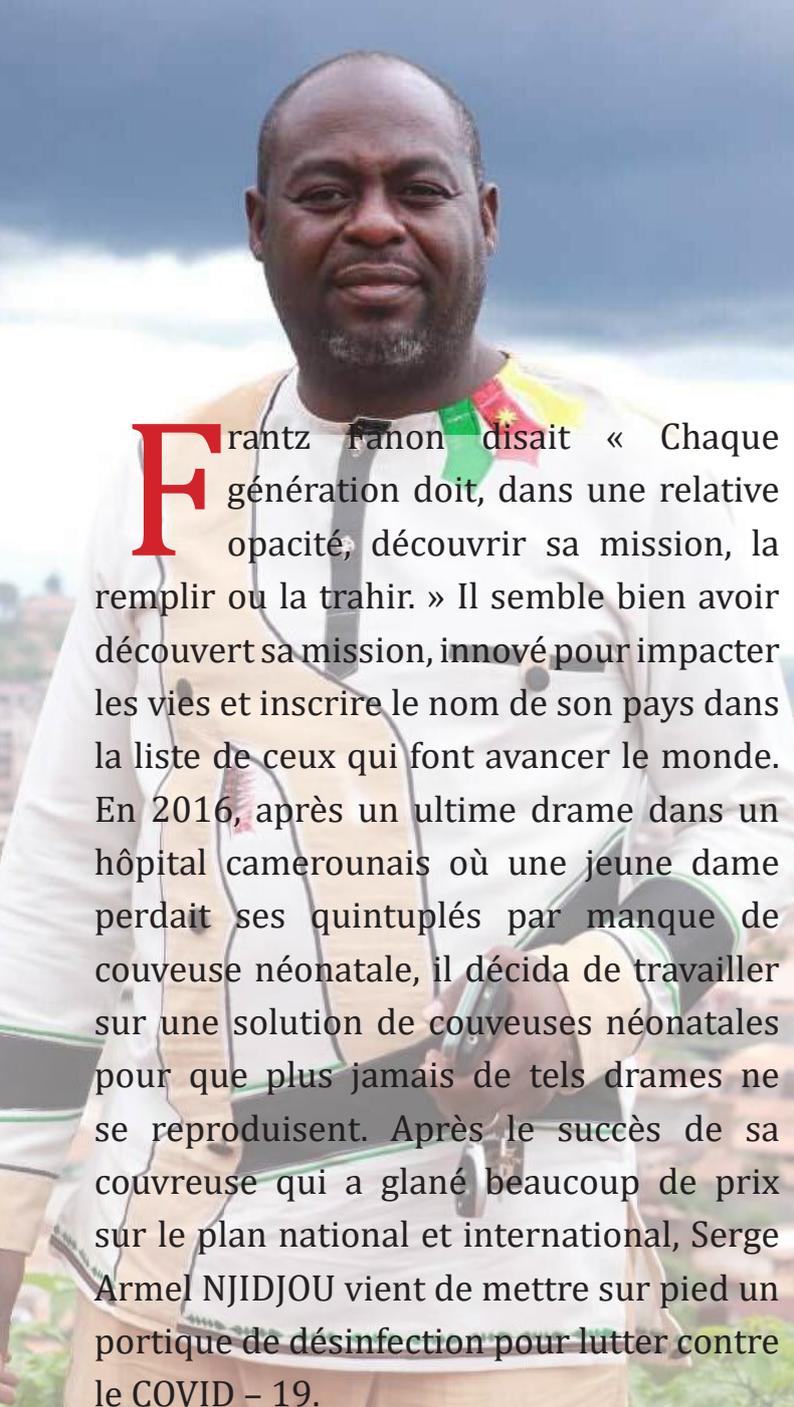
Amoureux de sa ville natale Bandjoun, il a offert à cette petite ville de la région de l'Ouest un prestigieux hôtel de ville et la première université technologique du Cameroun. Fidèle engagé de l'Église catholique, il a construit de nombreux temples à travers le Cameroun. L'un de ses derniers gestes retentissant est le chèque d'un milliard de franc CFA offerte à son église pour la construction de la grande cathédrale de Bafoussam ■

La rédaction



Serge Armel Njidjou

L'inventeur qui fait briller le made in Cameroon

A portrait of Serge Armel Njidjou, a man with a goatee, wearing a white lab coat with a small flag on the chest. He is holding a stethoscope around his neck. The background is a blurred outdoor setting.

Frantz Fanon disait « Chaque génération doit, dans une relative opacité, découvrir sa mission, la remplir ou la trahir. » Il semble bien avoir découvert sa mission, innové pour impacter les vies et inscrire le nom de son pays dans la liste de ceux qui font avancer le monde. En 2016, après un ultime drame dans un hôpital camerounais où une jeune dame perdait ses quintuplés par manque de couveuse néonatale, il décida de travailler sur une solution de couveuses néonatales pour que plus jamais de tels drames ne se reproduisent. Après le succès de sa couveuse qui a glané beaucoup de prix sur le plan national et international, Serge Armel NJIDJOU vient de mettre sur pied un portique de désinfection pour lutter contre le COVID - 19.

Serge Armel NJIDJOU est à la tête de l'Agence Univebasée à Bafoussam, Il a su réunir autour de lui une équipe des jeunes talentueux aux potentiels exceptionnels. Aujourd'hui a à son actif plusieurs machines fabriquées. La renommée de la structure va grandissant. Face à l'accueil réservé à la couveuse néonatale. Ils ont reçu le prix spécial du chef de l'Etat aux journées de l'excellence de la recherche scientifique et de l'innovation au Cameroun (JERSIC). Ensuite, le prix du projet innovant pour les femmes en Afrique au digital challenge organisé par l'Agence Française de Développement en France, le prix Orange de l'entrepreneuriat social pour l'Afrique et le moyen Orient entre autres.

Serge Armel Njidjou est un défenseur acharné du made in Cameroon. Grâce à la prouesse de ses équipes, l'inventeur démontre qu'avec très peu de moyen, on peut innover et grâce à la technologie apporter des réponses aux problèmes que rencontre notre environnement ■



MANAGEMENT / LEADERSHIP

LE MANAGER AGILE

Agir autrement pour la
Survie de l'entreprise

Savoir être
Savoir faire
Agir ensemble



Agilité

Clé du management en temps de crise

Bousculer son agenda, s'affranchir des règles... En période de turbulences, l'agilité du manager est essentielle. Ce dernier doit se montrer vif et pragmatique pour s'ajuster lui et l'équipe en temps réel aux yoyos de la conjoncture et des directives maisons. L'éclairage de Jean-Paul Lugan, coach et formateur.

« Gare à ne pas s'abriter derrière les procédures en cas de crises, urgences, tensions, réorientations... La tentation du repli est grande depuis qu'en 2008 les DAF rationalisent, mesurent, découpent chaque activité. Le manager ou dirigeant doit au contraire se montrer souple, flexible, inventif, prêts à trancher et à agir vite, quitte à avancer à tâtons. C'est ainsi qu'il gagnera en performance et verra les opportunités. Cette adaptabilité extrême est un état d'esprit que chacun peut cultiver à sa façon. Voici sept comportements clé tirés de l'acronyme AGILE.

A pour Approximation constante Ou accepter des évaluations imparfaites pour atteindre plus vite sa cible

En absence de visibilité et d'informations sûres - puisque tout fluctue le manager, doit agir en gardant le cap de l'intention de l'entreprise : devenir le n°1 du secteur, être à la pointe de l'innovation, fidéliser les talents, etc. Le reste est une affaire de chemin qui peut varier selon les obstacles et les circonstances. Les dirigeants confondent encore trop souvent l'objectif et résultats. L'objectif c'est la performance, le sens de l'activité, la pertinence des projets alors que les résultats - nombre de clients, chiffre d'affaire, qualité des partenariats, effectifs...- ne sont que des indicateurs de moyen, tel le tableau de bord d'une voiture qui trace sa route vers sa destination.

A bis pour Adaptation constante Ou s'affranchir des procédures pour survivre à un contexte mouvant, inédit voire critique

Exemple, ce responsable de plateau téléphonique chez un assureur qui pensait devoir absorber l'afflux d'appels après une inondation majeure. Or, ses téléconseillers chômaient tandis qu'au 1er



étage, les clients se précipitaient aux guichets face à des employés débordés. Il a donc dépêché ses troupes en renfort à son collègue de l'agence. De ce fait, il transgressait sciemment les règles maison, au profit toutefois de sa compagnie qui du coup assouplit son fonctionnement. Tout dirigeant devrait autoriser ses managers à enfreindre la règle si cette dernière dessert l'entreprise.

G pour **Gestion des priorités** Ou **renoncer à ce qu'on a programmé**

Moult managers pensent qu'une fois leur agenda calé sur la semaine, tout est figé. Et au moindre imprévu, ils répondent « je n'ai pas le temps ! ». Si, ils ont le temps. Leur planning n'est qu'un scénario qui doit évoluer au fil des événements. Pour 40 % de leurs engagements au moins : tout ce qui est important et non urgent (20 %) ou ni urgent ni important (20 %). Un agenda est fait pour être bousculé et les activités plaisir

(bons déjeuners, vacances, colloques...) pour être différées dès lors qu'il faut aller sur le pont. C'est ce que j'appelle la « flexi-priorité ».

I pour **Intelligence collective** Ou **mobiliser les neurones de l'équipe pour faire surgir des solutions immédiates**

La méthode est double : envoyer phosphorer ses collaborateurs dans les réunions de projets plutôt que d'y aller soi-même dès qu'ils sont concernés ; les réunir vite et souvent au moindre souci dans l'entité pour une confrontation d'idées créative.

I bis pour **Improvisation** Ou **amortir l'impact de l'incertitude liée aux aléas**

Un système informatique tombe en panne dans la boutique d'un opérateur télécoms ? Le vendeur malin fera signer un contrat manuscrit à son client plutôt que de le prier de revenir remplir le formulaire numérique ad hoc. Un arrêt de machine, une rupture de stock, un défaut de fabrication, il faut

réagir : chercher un autre prestataire, appeler la concurrence... En 1993, c'est sur une intuition que le patron des babyfoots Bonzini en perte de vitesse auprès des bars-tabac a testé le marché B to C grâce à une page de pub dans Le Figaro. Ce fût la ruée et une diversification prometteuse pour la PMI.

L pour Lucidité Ou savoir se dire « stop » et passer la main

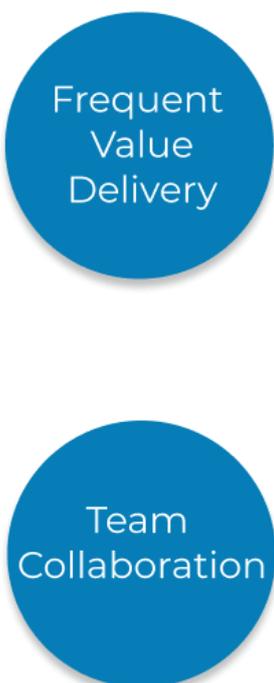
Le manager a le droit d'avoir des limites et de (se) les avouer. S'il ne peut assumer un surcroît d'activité, une responsabilité plus grande ou résoudre un casse-tête, il peut demander de l'aide. Et accepter la critique constructive.

E pour Energie Ou ménager son corps pour gérer ses émotions et penser juste

Le manager qui enchaîne les entretiens annuels sera-t-il en capacité d'écouter Jean si l'échange avec Robert s'est mal passé ? Je préconise de micro-pauses toutes les heures pour détendre muscles et cerveau. Tel le joueur de tennis qui a deux minutes tous les deux jeux, le manager peut s'isoler et s'accorder ce petit répit en trois temps de 45 secondes chacun en vue d'une triple récupération. 1/ physique en respirant. 2/ mentale en se repassant le film de l'échange. 3/ stratégique en pensant à la suite ■

Source : lentreprise.lexpress.fr

Agile



Frequent
Value
Delivery

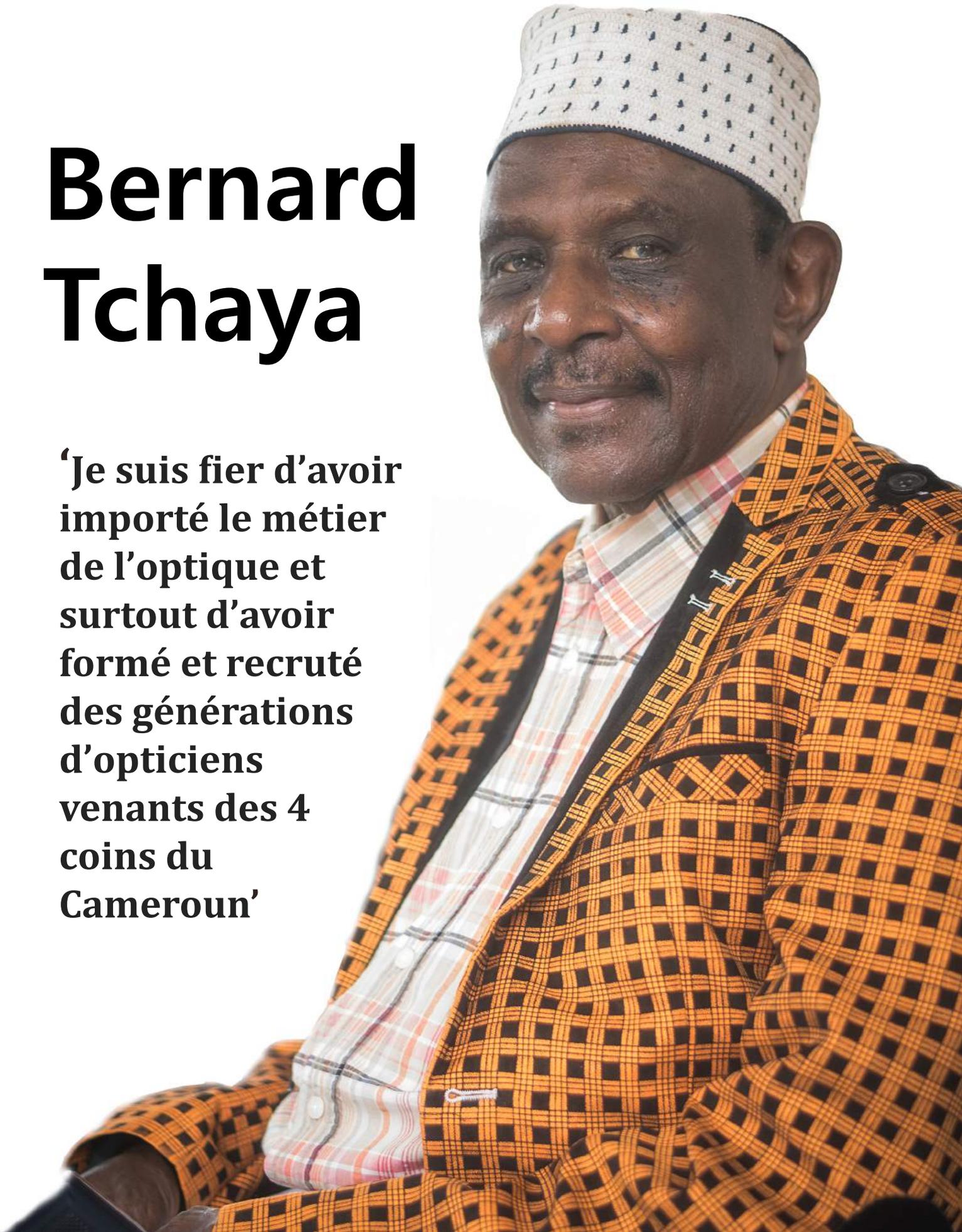
Adaptive to
Changes

Team
Collaboration

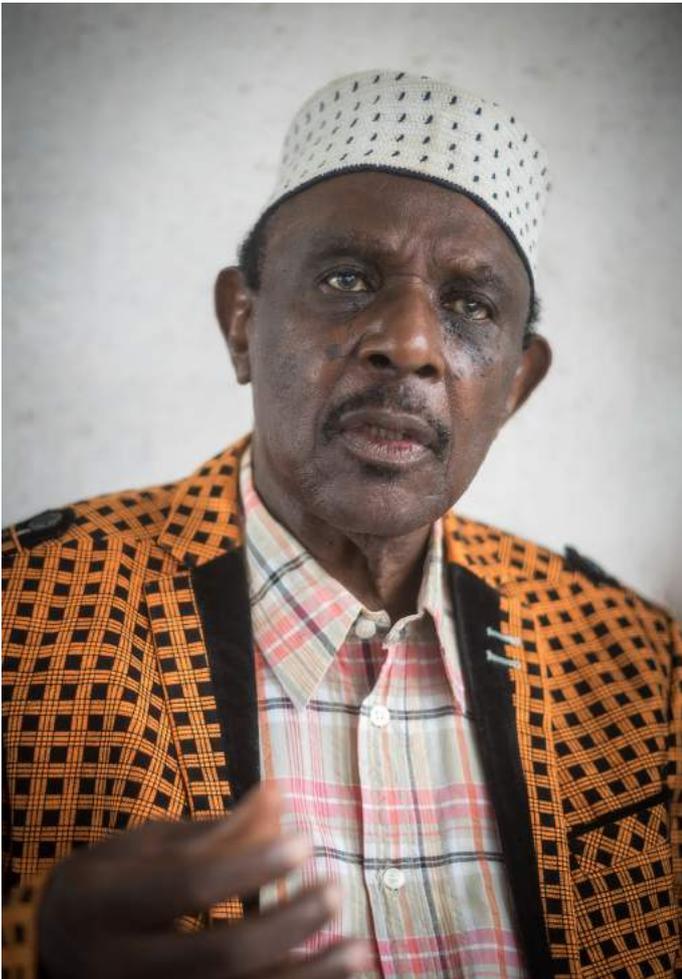
Customer
Collaboration

Bernard Tchaya

‘Je suis fier d’avoir importé le métier de l’optique et surtout d’avoir formé et recruté des générations d’opticiens venants des 4 coins du Cameroun’



Bernard Tchaya fait partie des plus grandes figures de l'entrepreneuriat au Cameroun. À 88 ans, le premier opticien camerounais est un homme passionné par le travail et l'excellence qui a su marquer plusieurs générations avec son groupe Tchaya Optique international. Nous sommes allés auprès du patriarche pour apprendre un peu plus sur son parcours et ses valeurs.



Bonjour Mr TCHAYA, vous êtes un pionnier de l'optique au Cameroun, bientôt un demi-siècle au service de la vue quels sont les secrets de la pérennité et du succès du groupe Tchaya ?

Je vous remercie, les qualités essentielles dans tout ce que vous entreprenez sont la bonne foi, l'honnêteté et beaucoup de passion. Il faut véritablement aimer ce que vous faites et avoir le désir d'aider sa communauté et de répondre à un besoin

précis. Il faut éviter de tromper ses clients, et d'évoluer dans le « faux ». C'est ça ma force, ce sont ça les secrets de la pérennité du groupe Tchaya.

Pourquoi avoir choisi l'optique, quand on sait que dans les années 70 il y avait plusieurs autres options plutôt intéressantes ?

Il y a un peu plus de 50 ans, je m'installais en France avec pour objectif de maîtriser un domaine inexistant au Cameroun pour pouvoir aider mon pays.

Une très belle aventure à la fois difficile et motivante durant laquelle j'ai découvert l'optique. Dans les années 70, c'était un domaine géré par les Européens.

J'avais un rêve fou : devenir le premier opticien camerounais afin de mieux servir mon pays et offrir une excellente vue à tous. Je voulais que chaque Camerounais puisse s'offrir des lunettes de qualité, et ceci à moindre coût car 'la vue c'est la vie', comme l'indique notre slogan.

Quelles sont les valeurs essentielles selon vous pour bâtir dans la durée ?

J'aime dire qu'il faut faire la politique bamiléké à ses débuts (rires). C'est-à-dire être humble, avoir soif de connaissances, et même accepter de se laisser marcher dessus

s'il le faut pour observer et apprendre de ceux qui savent.

Il faut ensuite avoir une volonté de réussir et viser l'excellence. Il faut très bien faire les choses et laisser une empreinte positive.

Il faut enfin veiller à la satisfaction de ses clients. À l'époque, je demandais à mes clients de ne pas hésiter à me porter plainte si le travail était mal fait (rires), je n'en ai jamais reçu.

Dans votre aventure, quel est votre plus beau souvenir et pourquoi ?

Mon plus beau souvenir est l'histoire de ma première voiture, une décapotable. N'ayant pas assez de moyens pour l'acheter, j'avais acheté une décapotable en mauvais état et 3 autres voitures usagées à vil prix en région parisienne. Je les ai confiés à un garage et ils ont réussi à raccommo-der le tout et à

me livrer une voiture fonctionnelle (rires). C'était ma première voiture, la décapotable d'un jeune aventurier. J'en étais fier, c'était mon premier accomplissement.

Quel est votre sentiment après tant d'années de pratique et des milliers de vies impacter ?

Le sentiment du devoir accompli. Un sentiment de grande fierté et surtout de gratitude. Je suis fier d'avoir importé le métier de l'optique et surtout d'avoir formé et recruté des générations d'opticiens venants des 4 coins du Cameroun.

À nos jeunes lecteurs, il existe une panoplie de métiers, n'ayez pas peur d'explorer de nouvelles professions : osez !

Je suis particulièrement fier d'avoir pu apporter ma pierre à l'édifice de la

S'ABONNER

**WOURI
STUDIOS**

Production - Diffusion - Distribution - Régie Pub
Douala - Cameroun



construction de notre pays. J'ai pu réaliser diverses œuvres sociales et caritatives en faveur de notre communauté. Notre devoir aujourd'hui comme hier est de continuer de bâtir dans la l'unité et dans la paix.

Quel avenir pour le groupe Tchaya aujourd'hui ? la relève est - elle prête ?

Oui, la relève est prête. Mes enfants sont des passionnés de l'optique et je m'en réjouis. Ils gèrent notre groupe depuis quelques années déjà. Je suis de très près leurs initiatives et leurs projections pour les années futures. Je suis très confiant car ils sont brillants. L'aventure se poursuit pour plusieurs années encore.

Quel regard avez-vous de votre profession aujourd'hui au Cameroun ?

Je suis fier de l'évolution de notre profession. Les jeunes sont de plus en plus intéressés par le domaine et le secteur se développe progressivement.

L'avenir nous réserve pleines de belles opportunités. Je conseille aux futurs opticiens de bien se former, car la vue est précieuse, c'est la vie !

Le monde fait face en ce début d'année à la pandémie du corona virus qui fait des ravages impressionnants, qu'est-ce que vous pouvez dire sur ce sujet préoccupant de la santé mondiale ?

C'est très dur, mais ça arrive au moins une fois par siècle, comme Ebola, la rougeole ou d'autres pandémies. La gestion de cette crise demande du temps, mais surtout un respect strict des mesures de protection. Je prie les lecteurs de respecter les mesures d'hygiène édictées par le gouvernement et l'OMS pour se protéger et protéger leurs proches. Unissons nos efforts pour limiter les dégâts de ce virus. Je suis persuadé qu'on passera au travers de cette crise sanitaire avec brio et surtout plus fort.

Votre dernier mot ?

Un grand MERCI. Merci à l'état du Cameroun qui m'a fait confiance, à la France pour la merveilleuse aventure que j'y ai vécu et un merci spécial à notre clientèle qui nous fait confiance depuis bientôt 5 décennies. À la jeunesse, vous êtes le Cameroun d'aujourd'hui et de demain, visez l'excellence, travaillez sans relâche et soyez honnêtes en toute chose.

Merci à l'équipe Cameroun CEO Magazine. C'est une très belle initiative. Longue vie à votre entreprise ■

PAROLE D'EXPERT

COMMENT CONQUERIR LE MARCHE CAMEROUNAIS APRES LE COVID-19 ?



Le coronavirus 2019 (**COVID-19**) a mis à genoux l'économie mondiale en plongeant l'ensemble de la planète dans une profonde récession. Dans cet article, nous allons passer en revue les conséquences sur le plan économique et surtout, les astuces pour conquérir le marché Camerounais après la crise.

Sur le plan macro-économique, la principale

conséquence est la chute des recettes fiscales, notamment celles provenant des exportations des matières premières. Les pays africains et le Cameroun en particulier, sont dépendants des matières premières minérales. En 2018, la Direction Générale des Impôts (DGI) du Cameroun a mobilisé des recettes fiscales totales de 2 212,0 milliards FCFA réparti comme suit :

- **1 940,9 milliards FCFA** de Recettes fiscales non pétrolières,
- **151,7 milliards FCFA** de Recettes des Collectivités Territoriales Décentralisées (CTD),
- **87,0 milliards FCFA** Impôt sur les sociétés pétrolières,
- **32,4 milliards FCFA** de Recettes Établissements Publics (EP).

En décembre 2018, le prix moyen du baril de pétrole brut de la mer du Nord (Brent) en euros était à 50,1€ par baril. La moyenne des cours du pétrole brent en dollars était établie à 56,8 \$ par baril. Pourtant, avec la pandémie du COVID 19, les baisses d'activités économiques se constatent un peu partout dans le monde. Ces contractions se traduisent quasi automatiquement par une baisse de la consommation de pétrole.

La Chine qui représente 12% de la demande mondiale d'essence devrait voir une baisse de sa demande en pétrole d'environ 90.000 barils par jour par rapport à 2019, selon le scénario central de l'Agence internationale de l'énergie ; Le pétrole (comme tous les marchés ouverts) est régi par la loi de l'offre et de la demande. Si les acheteurs

habituels commandent moins de pétrole et que la quantité de pétrole mise sur les marchés reste inchangée, le prix diminue mécaniquement.

Or, l'Opep (Organisation des pays exportateurs de pétrole) ne s'est pas entendue sur une baisse collective de la production mondiale, ce qui aurait permis de maintenir le niveau des prix. La Russie ayant refusé de réduire sa production, l'Arabie saoudite a déclenché une guerre des prix en proposant son baril de pétrole à prix bradé. Conséquence : à la date du Lundi 13 avril 2020 à 16:43, le cours du pétrole Brent en dollars est de 31.84 \$ et le cours du baril de pétrole en dollars de 23.30 \$, le plus bas observé depuis 1991.

Cette chute drastique aura un impact négatif

sur les recettes fiscales au Cameroun. D'ailleurs, dans une étude rendue publique le 13 mars 2020 à Addis Abeba, la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) prédit, pour le Cameroun, une chute de 3,1% des revenus du tourisme et des exportations pétrolières et hors pétrole, à cause de la crise du Coronavirus. Le bureau Afrique centrale de la CEA se veut encore plus alarmistes.

Selon cette instance, les pertes que le Cameroun pourrait enregistrer sur ses revenus du tourisme et d'exportations représenteront jusqu'à 4,1% du PIB du pays. Avec un pic de 2% du PIB sur les revenus des exportations du pétrole brut, 1,5% du PIB sur les revenus du tourisme et 0,6% du PIB sur les revenus issus des exportations d'autres matières premières et produits d'exportation. Ceci n'est qu'un aperçu de cette crise, qui pourrait s'avérer, bien plus importante.

Sur le plan micro économique, l'industrie du tourisme est lourdement touchée. En effet, le ralentissement économique (conséquence de la psychose, des défauts de déplacement ou encore du confinement partiel) entraîne de lourdes conséquences sur plusieurs secteurs d'activité comme l'aviation, les transports, la restauration et l'hôtellerie.

Un exemple, c'est la fermeture des établissements hôteliers du milliardaire

camerounais Jean Pascal Monkam. En effet, après avoir envoyé une bonne partie de son personnel « en congés techniques », il décide de la fermeture de ses trois hôtels à Douala. Après Akwa, et Bonanjo, le 3^e établissement de la chaîne à baisser les rideaux le 8 avril 2020 est celui de Bonapriso.

Autre conséquence c'est la diminution drastique des taxes intérieures du pays, du fait qu'elles proviennent des taxes sur les marchandises, donc des taxations indirectes. S'il n'y a pas de ventes, pas d'activités économiques.

Les producteurs camerounais se retrouvent aussi dans une véritable impasse. En réalité, les moyens de production (machine, dispositifs ou encore conditionnement et packaging) proviennent des importations (principalement de la Chine).

Donc, la fermeture des frontières va aussi mettre en arrêt ou alors dans un état de fonctionnement à bas régime plusieurs industries camerounaises, qui dépendent presque entièrement de l'étranger, et spécifiquement de la Chine. Ce ralentissement économique entraîne aussi une forte inflation. Nous pouvons le remarquer avec une hausse quasi-généralisée des prix.

Pour conquérir le marché Camerounais après cette pandémie, trois acteurs principaux doivent intervenir :

Les décideurs politiques

Ily aura un avant et un après coronavirus car, ce qui est en train de se passer aujourd'hui aura un impact sur les générations à venir. Les décideurs doivent saisir cette opportunité unique pour faire sortir le Cameroun du néocolonialisme. Cette crise nous montre de manière grandiose, les lacunes de notre système économique. Pendant que les pays souverains font tourner la planche à billets, nous ne pouvons pas prendre des mesures importantes à cause de cette dépendance.

La question de la souveraineté monétaire doit être l'élément majeur (en collaboration avec les pays de la sous-région) pour contrôler une fois pour toute notre économie. Un autre enjeu majeur sera de prendre un ensemble de mesures de protectionnisme étatique, dans le but de protéger certains secteurs d'activité stratégique comme l'agriculture ou encore l'exploitation minière, afin de développer de manière plus efficace le patriotisme économique, utile pour les opérateurs économiques locaux.

Le troisième enjeu, c'est la recherche. Doter le Cameroun de laboratoire de recherche à la pointe de la technologie afin de permettre aux scientifiques camerounais (locaux et de la Diaspora) de mettre sur pied des solutions qui s'adaptent à notre environnement, afin de ne plus totalement dépendre des autres.

Les cadres des grandes entreprises

Ces derniers doivent s'intéresser à plusieurs secteurs d'activité stratégiques :

La bourse

Cette chute brutale du cours du pétrole combinée à la baisse de la croissance mondiale ainsi qu'à la méfiance des investisseurs envers l'avenir, a fini par se répercuter sur les marchés financiers qui sont presque tous à la baisse. Il s'agit d'une opportunité pour acquérir ou la prendre des participations dans certaines entreprises à des coûts symboliques, faire du trading sur matières premières ou encore sur devises.

Le secteur pharmaceutique

S'il y a un secteur stratégique durant cette pandémie, c'est bien celui de l'industrie pharmaceutique. Les grandes entreprises doivent s'intéresser à ces secteurs d'activité stratégique, dans le but de proposer des solutions locales aux problèmes de santé actuels et futurs.

Adapter ses services et produits aux nouvelles technologies.

Cette crise permet une fois de plus de mettre en évidence l'importance de la digitalisation des entreprises. Pour y arriver, les grandes entreprises peuvent s'associer aux startups pour proposer des solutions pertinentes en utilisant des technologies comme l'intelligence artificielle.

Les PME

Ces dernières doivent identifier tous les différents secteurs du système productif et s'y investir pour être compétitive. Car, cette crise nous montre une fois de plus le danger d'une dépendance totale envers l'étranger.

Dans le secteur primaire, les PME peuvent s'intéresser à l'extraction des ressources naturelles, l'agriculture, l'industrie de la pêche et la pisciculture, l'exploitation forestière et l'exploitation minière.

Dans le secteur secondaire, elles pourront s'intéresser à la transformation des matières premières, qui sont issues du

secteur primaire, ce qui comprend des activités aussi variées que l'industrie agro-alimentaire, du bois, l'aéronautique et l'électronique, le raffinage du pétrole, la production industrielle, la construction, l'industrie pharmaceutique, l'industrie du textile, etc.

Et dans le Secteur tertiaire, les services doivent s'adapter et s'arriver aux nouvelles technologies. Par exemple, le conseil en ligne, l'assurance à distance, le e-learning, le e-banking, la livraison à domicile, ou encore la médecine connectée ■

source : Claudel Noubissie

L'UNIVERS DE LA
BANQUE SE
RÉVOLUTIONNE AU
CAMEROUN

Bientôt...

Dr Jean Louis BENAE

*le brillant neurochirurgien
camerounais du Texas*



Fierté, c'est le premier mot qui vient à l'esprit quand on parle du docteur Jean Louis BENAË. Il fait partie des Camerounais qui par leurs talents font briller le drapeau du Cameroun à travers le monde. Aujourd'hui reconnu comme l'un des meilleurs Neurochirurgien des Etats - unis et du monde, l'audace du Dr BENAË est exceptionnel et sa trajectoire extraordinaire.



A travers son cabinet médical North Texas Brain & Spine Specialists basé à Dallas, Dr Jean Louis Benaë a choisi l'option de soulager les vies, de créer de l'espoir et d'offrir du sourire à ses patients. Le Neurochirurgien diplômé en sciences physiologiques de l'université de Los Angeles et de l'École de Médecine David Geffen, est un professionnel de la santé de 48 ans qui a fait de l'humain son principal centre d'intérêt.

Né au Cameroun d'un père haut gradé dans l'armée camerounaise (le feu général de brigade Blaise Benaë Mpecke), c'est en France qu'il grandira. Mais malgré la distance, il garde un attachement particulier et un amour inconditionnel pour

son pays. Fondateur de la fondation Brain Project Africa, à travers cette dernière, avec son équipe de bénévoles venant des 4 coins du monde, il apporte chaque année du réconfort aux malades camerounais en procédant soit par les remises des matériels pour les hôpitaux, les consultations, les opérations...

Au cours des trois dernières années, le Dr Jean Louis BENAË a été élu pour Living Magazine comme le meilleur Neurochirurgien du comté de Collin. Une consécration logique et méritée pour un spécialiste passionné par son travail et pour qui la vie humaine est au-dessus de toute autre chose ■

la rédaction

CONCECRATION

Acha Leke

A portrait of Acha Leke, a Black man with glasses, wearing a grey suit jacket over a light blue shirt. He is smiling and looking towards the camera. The background is white.

**L'homme
des réseaux**

**Expert en
économie**

Consultant

**Cofondateur de l'African
Leadership Academy (ALA)**

l'African Leadership Network (ALN)

Esprit brillant, talentueux, performant et humaniste. Acha Leke fait partie des Africains les plus brillants de sa génération. Son aura est puissante, sa trajectoire impose le respect à travers le monde. On le surnomme l'homme des réseaux, il est écouté par les chefs d'Etat du continent africain. Sa maîtrise de l'économie fait de lui un expert incontournable. Il arrive à Johannesburg en 1998 comme stagiaire chez Mckinsey, plus de 20 ans plus tard, il est un incontournable de ce cabinet de renommée mondiale en Afrique.

En 2018, Acha Leke a été classé par Jeune Afrique parmi les 50 Africains les plus influents. Diplômé de Georges Tech et de l'université de Stanford, le brillant camerounais avait la possibilité de faire carrière dans les pays les plus puissants au monde, mais il a choisi de retourner en Afrique afin de contribuer à la construction d'un continent au potentiel exceptionnel.

Depuis 20 ans, il sillonne le continent pour redresser les économies, proposer les solutions pour créer la richesse et améliorer la gouvernance.

Cofondateur de l'African Leadership Academy (ALA) et de l'African Leadership Network (ALN), Acha Leke croit au développement de l'Afrique. Né au Cameroun en 1972, à 47 ans, le responsable de Mckinsey Afrique est un travailleur infatigable. Il a fait de la libre circulation des biens et des personnes entre les Etats africains un combat personnel. En reconnaissance de ses prouesses, en 2008, il a été désigné Young Global Leader par le World Economic Forum.

On compte parmi les plus grands soutiens des initiatives d'Acha Leke les personnalités de premier rang sur le continent comme Aliko Dangoté, Paul Kagame ou encore Uhuru Kenyatta ■

la rédaction



Patrick Attoungbre

CMO MTN Cameroon : cocktail de leadership et d'excellence

Les jeunes africains aujourd'hui ont démontré leurs capacités à travailler et à innover pour faire avancer le continent. À travers le monde, ils sont nombreux qui brillent au sein des plus prestigieuses entreprises. Sur le continent, de plus en plus, les jeunes démontrent des belles capacités à créer de la richesse et à manager au sein des grands groupes. Patrick Attoungbre fait partie de cette nouvelle génération d'Africains pour qui la chasse à l'excellence est un objectif permanent. Directeur Marketing (CMO) du géant africain des télécommunications MTN au Cameroun, il est un bâtisseur qui montre la voie à la jeunesse du continent. Titulaire d'un Master en logistique et transport en 2004 à l'Institut National Polytechnique Houphouët – Boigny, il commence sa carrière en 2005 en Côte d'Ivoire dans l'agriculture comme chef de département qualité et logistique à la Société Africaine de Plantation D'hévéas (SAPH). En 2007, Patrick migre chez Ericsson et pour ses débuts dans les télécoms, il est en



charge du Customer Logistics Manager. Au bout de 2 ans, il s'installe comme consultant en innovation pour Millicom International Cellular et s'engage par la suite avec le groupe luxembourgeois où il passera plus de 4 ans avant de rejoindre le sud-africain MTN. Également titulaire d'un MBA en Finance et management de la prestigieuse The Wharton School, Patrick Attoungbre est un manager expérimenté, un leader qui au quotidien fait ses preuves et démontre combien de fois l'Afrique est bourré des hommes et des femmes pétris de talents ■

la rédaction

Les jeunes camerounais innovent pour faire face au COVID - 19

Face à la crise du COVID -19 que connaît actuellement l'ensemble de l'humanité, on constate avec surprise que la jeunesse camerounaise est capable d'apporter des solutions innovantes pour faire face à cette pandémie. Dès le début de la crise au Cameroun, on a vu les entrepreneurs, les chercheurs et les inventeurs se lancer dans la course aux solutions. Des masques de protection en passant par les gels hydro alcooliques, les portiques de désinfections, les appareils respiratoires entre autres sont nés des

multiples initiatives.

Depuis le 13 avril 2020, le port du masque est obligatoire au Cameroun et contrairement à d'autres pays qui manquent des masques, à chaque coin des rues des grandes villes du pays, on retrouve plusieurs types de masques en vente. Les entrepreneurs ont su tirer profit de l'opportunité pour participer à la protection des populations. Le même engouement qu'on observe dans la production et la commercialisation des masques, on l'aperçoit également dans la production des gels hydro alcooliques.

Les grandes innovations viennent surtout des appareils qui sont mis en place en très peu de temps. On a vu plusieurs jeunes créer des assistants respiratoires, des dispositifs de lavage des mains manipulable avec les pieds ou encore le portique désinfectant de l'agence Universitaire pour l'Innovation basée à Bafoussam. Cette crise nous montre combien la jeunesse camerounaise ne demande qu'à être accompagné pour booster l'économie du Cameroun avec des innovations pertinentes ■

la rédaction



LIFESTYLE

Les règles d'or du télétravail



Télétravail

6 secrets pour être efficace

Travailler à la maison : pourquoi, comment, pour qui ? Que vous soyez freelance, entrepreneur, étudiant, à la recherche d'un emploi, en poste ou travailleur du dimanche : aujourd'hui avec la crise du Coronavirus le télétravail s'impose à nous comme la meilleure alternative pour rester productif et surtout à l'abri de la contamination.

Pour éviter de tomber dans les travers de la procrastination et de la perte d'efficacité, découvrez 6 astuces pour améliorer vos performances dans ce nouveau mode de travail que vous expérimentez peut-être pour la première fois.

1. Identifiez vos sources de motivation

Comment trouver la motivation d'affronter une journée de travail quand on est seul ?

Aucune réunion, aucun coup de boost de la part de votre manager, aucune émulation d'équipe après une bonne nouvelle. Si cette motivation ne vient pas de l'extérieur, provoquez-la ! Réfléchissez et listez toutes les raisons pour lesquelles vous allez travailler aujourd'hui. Les poser à plat vous fera commencer la journée du bon pied, avec de réels objectifs en tête.

2. Instaurez une routine

À part si vous avez décroché le fameux poste de "Tagger" de Netflix (NB : être payé pour regarder des films et des séries TV), la journée pyjama est à proscrire. Vous devez vous mettre dans un état d'esprit productif. Puisque la rupture définie par le trajet maison - bureau n'est plus là, une bonne routine sera la seule manière de



faire comprendre à votre corps qu'il est temps de travailler. Prenez ainsi le temps de vous réveiller, de faire votre veille voire un peu de sport, et définissez les horaires au-delà desquels votre temps de travail sera terminé.

3. Quadrillez votre journée

La seule pensée du "home office" va souvent de pair avec l'illusion du "temps illimité". Avec une journée devant soi : on a le temps ! Penser ainsi est la meilleure manière de procrastiner et de perdre en efficacité. Une seule solution : le planning. Fixez et planifiez vos objectifs de la journée dans les horaires prédéfinis. Réservez aussi une plage horaire dédiée à la gestion des mails (les gérer au fil de l'eau est contre-productif).

4. Définissez vos distractions

La plus grande difficulté du télétravail est la source de distraction. Elle vous entoure et il est facile de céder et de s'éloigner ainsi de son planning bien ordonné. Pour l'éviter, définissez en amont tous ces éléments perturbateurs, toutes ces choses que vous avez envie de faire et qui vous détendent. Insérez-les ensuite dans votre planning dans les plages réservées aux pauses. Vous aurez ainsi la conscience apaisée : ces distractions viendront égayer votre journée et ne seront plus vues comme des

tentations.

5. Créez un environnement de travail adapté

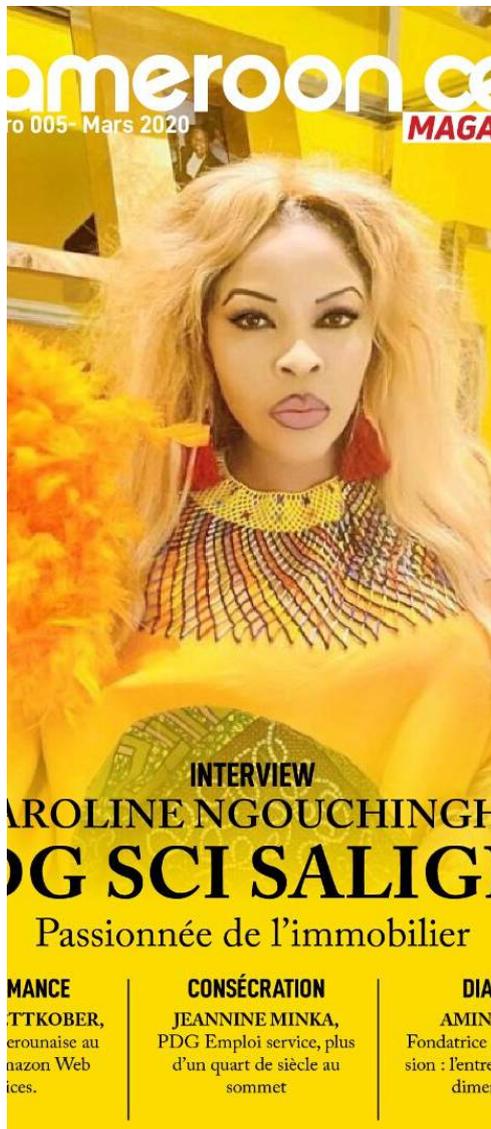
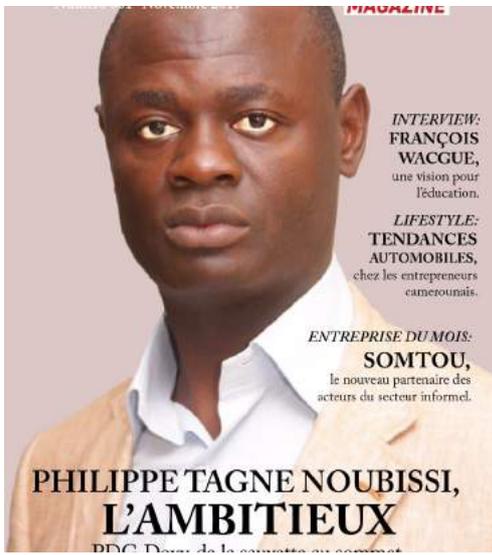
Il est indispensable de définir un lieu dédié au travail. Pour beaucoup, faire du télétravail revient à s'installer où l'on veut avec son ordinateur. C'est pourtant la meilleure manière de perdre en efficacité ! Avoir un lieu dédié va vous permettre d'installer une vraie rupture entre vos moments de travail et vos moments de détente. Puisque vous avez la chance de pouvoir le choisir, créez un environnement qui vous inspire. Retenez bien que les couleurs et la lumière influent sur l'humeur : choisissez un espace aéré, lumineux et clair.

6. Ne perdez pas le contact

Ce n'est pas parce que vous travaillez de chez vous que vous devez rester seul ! Restez disponible sur les différents réseaux de communication avec votre équipe si vous êtes en poste (Linkedin, Zoom, Whatsapp...). La communication est indispensable. Prévenez aussi votre entourage que vous travaillez, ils auront sinon plus facilement tendance à vous déranger !

Beaucoup de courage à vous, adoptez les conseils afin de tirer la meilleure expérience du télétravail. ■

Source : welcometothejungle.com



CAMEROON CEO MAGAZINE

vos mensuels

ILS ONT CHOISI DE BÂTIR
L'AVENIR!

Téléphone: (00237)
695869141 / 653516931
www.cameroonceo.com

VOTRE COMMUNICATION MÉRITE LE MEILLEUR

NAPENDA AFRIKA GROUP

nous sublimons vos contenus



RETROUVEZ-NOUS A LA ZONE INDUSTRIELLE
BASSA, BASE KETCH NDOKOTI, DOUALA
TEL: +237 695869141

WWW.CAMEROONCEO.COM