



ÉDITION SPÉCIALE FÊTE DE L'UNITÉ  
QUAND LA DIVERSITÉ ENRICHIT:  
QUATRE PORTRAITS,  
POUR L'UNITÉ

Des quatre coins du pays leurs efforts chantent  
à l'unisson l'hymne de l'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

5

## DIASPORA

23

Alexander Sipua Ngnoubamdjum,  
le consultant

## DECOUVERTE

6

Collins Epey, le génie de la  
communication visuelle

## MANAGEMENT

8

Réussir le changement en entreprise

## SPECIALE FETE DE L'UNITE

12

Business au Cameroun, quand la  
diversité enrichit : 4 portraits pour  
l'unité

## CONSECRATION

24

Kate Kanyi- Tomedi Fotso, la reine du  
cacao

## PERFORMANCE

25

Lionel Mbiandjeu, le monsieur digital  
de CAMTEL

## INNOVATION

27

Le COVID – 19 réanime le  
e-commerce au Cameroun

## LIFESTYLE

28

Social Selling : les secrets d'un  
contenu efficace



## PAROLE D'EXPERT 17

Pour que le Cameroun prenne sa place dans  
un New World Social Inclusif et Durable



# *Gardons espoir !*



Nous sommes en mai 2020, le COVID-19 continue de sévir. Nous avons décidé d'accomplir nos devoirs envers vous, vous servir peu importe les circonstances. Ce septième numéro de votre magazine est particulier, pour cause, le Cameroun célèbre la 48e édition de sa fête nationale dans un climat peu ordinaire. Ce septième numéro de votre magazine est particulier, Pas de parade militaire, cette année le boulevard du 20 mai à Yaoundé ne connaîtra pas son affluence habituelle.

Comme l'ensemble de la nation camerounaise,

les entrepreneurs sont particulièrement touchés par le COVID – 19. Entre les entreprises qui ferment et les licenciements qui se multiplient, le tissu économique camerounais est en danger. Malgré les mesures d'atténuations prises par l'Etat, les difficultés demeurent nombreuses. Une fois de plus, nous nous remettons à l'espoir que tout rentrera dans l'ordre très bientôt.

Plus que jamais, l'esprit de solidarité d'union et de responsabilité doit guider nos pas. Le seul moyen pour nous de continuer à espérer en l'avenir, c'est de rester en vie et en bonne santé. Le respect de mesures recommandées par le gouvernement et l'OMS doit impérativement faire partie de nos priorités. Parce que demain sera ■

*La rédaction*

## **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](mailto:napenda.afrikagroup@gmail.com)

(237) 695869141

(237) 653516931

***Madelaine KOUM***  
*nouvelle directrice*  
*générale adjointe de la*  
*SCB Attijariwafa Bank*



***Bientôt le port en eau***  
*profonde de Limbe*



Après 35 ans de carrière au sein de la même banque, la Camerounaise Madelaine Koum épouse Ebenye Ewele a été promu comme DGA de la filiale camerounaise du groupe marocain Attijariwafa Bank. Lors de sa présentation devant les clients le 12 mai 2020 dans la capitale économique Douala, elle affirme « J'ai passé toute ma vie dans cette banque qui m'a tout donné. L'opportunité m'est offerte aujourd'hui de lui rendre ce que j'ai reçu. »

Avec le décret du chef de l'état du 05 mai 2020 portant réorganisation du port autonome de Limbe, on est en droit de penser que la mise en œuvre de l'exploitation de cette infrastructure d'envergure verra très bientôt le jour. Après Kribi, ça sera au tour de Limbé d'accueillir son infrastructure portuaire. Dans le décret, on apprend que le PAL est une entreprise publique avec pour unique actionnaire l'Etat du Cameroun, mais que l'actionnariat pourra être ouvert aux entités privées.

DECOUVERTE

# Collins Epey

*le génie de la communication  
visuelle*



**A**vant la crise politique dans les régions du Nord – Ouest et du Sud- Ouest, la ville universitaire de Buéa était considérée comme le centre technologique du pays avec ses start –ups et ses innovateurs qui faisaient la force de la fameuse « Silicon Mountain. » Les jeunes résidants dans la ville de Buéa ont compris très tôt que l’avenir se fera avec la technologie. Il est difficile de dire combien d’innovateurs comptent la silicon Mountain, mais la certitude est qu’ils sont nombreux et à chaque découverte, on est émerveillé par la volonté de ces jeunes entrepreneurs à vouloir impacter leur environnement. Dans cette fourmilière remplie de génies, Collins Epey est une valeur sûre. Le jeune entrepreneur depuis 7 ans mène une aventure exceptionnelle à travers sa Start – up Motion fountain.

Passé par le très célèbre collège internat PSS Mankon un établissement privé confessionnel de la ville de Bamenda, Collins Epey est titulaire d’un Bachelor of science (B.sc.) en banque et finance de l’université de Buéa. C’est dans une PME à Douala qu’il commence sa carrière en 2009. Financier de formation, c’est dans l’art, le design et l’animation visuelle

qu’il fait ses classes. En 2013, Collins Epey voit loin, il est convaincu que le seul moyen de s’épanouir entièrement, c’est de se mettre en son compte. Il prend l’engagement de créer deux entreprises Colorfluid et Motion Fountain. La communication visuelle devient très rapidement une obsession pour lui. Il rêve grand, mais alors très grand. Il est convaincu que peu importe où on se trouve dans le monde, on peut rivaliser avec les plus grands. Les vidéos marketings en dessin animé qu’il réalise avec son équipe séduisent les grands groupes au Cameroun, mais aussi de nombreuses entreprises à travers le monde.

Collins Epey gagne en notoriété. Le financier devient un véritable as de la communication. Ingénieur, inventif et travailleur, Collins fait partie des jeunes camerounais qui bâtissent l’avenir en proposant des créations exceptionnelles pour les différentes entités. Le talent de la silicon mountain est un entrepreneur ambitieux qui travaille avec humilité et intelligence pour réaliser ses rêves et participer à la construction de l’Afrique de demain ■

*La rédaction*

# Réussir le changement en entreprise

Réussir le changement en entreprise est un défi. Que celui-ci provienne du développement fulgurant de l'entreprise ou qu'il soit au contraire pour permettre à l'entreprise de prendre un nouveau départ, maintenir sa position sur les marchés ou encore rester en vie face aux évolutions est une aventure périlleuse.

Si le changement est donc indispensable en matière de compétitivité, il peut se révéler source de conflits. Ainsi, de même que la conduite de projet demande d'appliquer une stratégie rigoureuse, la conduite du changement en entreprise l'exige également. Comment se définit cette stratégie ? En quoi la réussir est primordial ?



# *L'impact des changements en entreprise*



**S**'il existe des changements qui sont accueillis comme de bonnes nouvelles en entreprise, ils s'avèrent souvent peu nombreux et vite oubliés. En revanche, certaines transformations peuvent faire l'effet d'une bombe et provoquer de vrais bouleversements. Parmi les mutations : parc informatique, direction, méthodes de travail, stratégie, lieu de travail, fusion, restructuration et délocalisation sont devenues presque un lieu commun. Prenons l'exemple le plus courant comme celui de l'arrivée d'un nouveau chef : qui n'a jamais eu peur que celui-ci veuille tout révolutionner sans qu'il n'ait pris au préalable le temps de connaître votre univers de travail ? Dans tous les cas, la stratégie du changement doit être mise en œuvre vis-à-vis des collaborateurs principalement, mais également auprès des partenaires de l'entreprise s'il y a lieu, pour pallier les difficultés inhérentes au changement. Pour réussir une mutation, les collaborateurs doivent y adhérer et pour cela l'information, l'explication, le dialogue sont indispensables. Sans cette stratégie humaniste, elle peut subir un rejet en interne pouvant conduire à de la démotivation, de la résignation, voire des démissions, mais également avoir des conséquences en externe en termes d'image par exemple. Il ne faut jamais oublier qu'un collaborateur a un environnement familial et personnel (amis...) avec lesquels il partage ses souffrances...et donc la souffrance au travail rejaille sur la notoriété de la société et sans parler des réseaux ...

# *Les clés d'une politique de changement réussie*

Comme la conduite du changement étant un exercice particulièrement difficile, beaucoup d'entreprises décident de se faire accompagner par un conseil expérimenté. Elle se construit en amont et suit plusieurs étapes clés.

La première consiste à s'assurer que la mutation correspond bien à un véritable besoin qui aura été clairement défini par le biais d'une analyse et s'il s'agit d'un développement dû au succès de l'entreprise, il faudra bien maîtriser le recrutement indispensable à la réussite mais aussi savoir que ceux qui ont participé à la réussite de l'entreprise doivent trouver dans la nouvelle structure une valeur ajoutée et ne pas être mis de côté.

Ensuite, la solution envisagée doit être construite sous la forme d'un plan d'actions. Elle doit prendre en compte : l'atteinte des objectifs attendus, les moyens possibles de mise en œuvre et leur planification, les risques et objections encourus par les groupes et l'individu et les réponses appropriées, la communication attenante, les outils de suivi et de contrôle.

Une fois tous ces paramètres maîtrisés, l'entreprise peut alors lancer la mutation, tout en tenant compte un dernier critère fondamental : l'information et la compétence des vecteurs du changement.

## *Quelques règles d'or*

**Les managers qui ont la lourde tâche de mettre en œuvre le changement doivent développer un comportement sans faille. Quel est-il ?**

Il est primordial que les managers fassent cohésion autour de la décision prise pour la mettre en œuvre. Ils doivent ensuite bien entendu communiquer sur la transformation, et surtout donner la parole aux collaborateurs car même s'ils émettent des réticences, ils doivent pouvoir s'exprimer, être entendus et les managers doivent répondre à leur question

avec empathie. Quant aux réactions qui peuvent paraître négatives au premier abord, elles relèvent généralement de la peur de l'inconnu plutôt que d'une mauvaise volonté. Il convient donc d'écouter et de ne surtout pas couper le dialogue qui pourrait être vécu comme une exclusion, alors qu'il est indispensable pour rassurer, convaincre et impliquer les collaborateurs. Il faut toujours considérer les objections sous un jour positif car souvent elles sont porteuses de sens et peuvent vous permettre de rebondir pour obtenir le consensus et donc la réussite du changement.

Enfin, tout changement nécessite une certaine période d'adaptation qu'il faut prendre en considération, et laisser le temps suffisant est un gage de réussite ■

*Source : dynamique-mag.com*

**SPECIALE FETE DE L'UNITE**

**#COVID-19**

**#NOSO**

**Le CAMEROUN**

**Uni pour**

**Lutter contre un**

**Ennemi Commun**

# *Business au Cameroun, quand la diversité enrichit : 4 portraits pour l'unité*

---

**L**e Cameroun depuis 48 ans célèbre chaque 20 mai sa fête nationale. Le leader de la sous-région Afrique centrale est un pays doté de richesses exceptionnelles. Pour l'occasion, nous vous offrons de découvrir 4 magnifiques entrepreneurs tels les quatre points cardinaux qui représentent toutes les sensibilités du pays, mais aussi les valeurs progressistes.

Nous avons choisi 4 visages exceptionnels et parcours magnifiques. Il s'agit de : Albert Kouinche qui à travers son groupe Express Union a démontré pendant longtemps que les locaux pouvaient dominer des niches importantes

de notre économie. Ensuite nous avons Adélaïde Ngalle Miano qui est l'une des femmes qui fait briller les entrepreneuses camerounaises. En effet, lorsqu'on parle de l'immobilier dans la capitale économique du Cameroun, elle fait partie des acteurs qu'on dénombre. Kaltoume Idrissou quanta elle est une jeune entrepreneuse remarquable. Grâce aux réseaux sociaux, elle est aujourd'hui une étoile dans la production agroalimentaire du made in Cameroun. Enfin, Roland Fomundam souhaite nourrir le Cameroun et l'Afrique. Il est l'exemple type de cette diaspora qui rentre avec pour volonté de transformer leur pays.



## *Albert Kouinche*

Albert Kouinche est un pur produit de l'éducation nationale camerounaise. Après sa maîtrise en droit privé obtenue à l'université de Yaoundé, ce fils de commerçant va commencer sa carrière en 1985 au Crédit Foncier du Cameroun (CFC). Plus de 10 ans plus tard, précisément en 1997, il décide de faire le saut vers l'entrepreneuriat. Cette année-là, il crée la société de transfert d'argent Express Union. En 2000, avec le développement fulgurant d'Express Union, il quitte son emploi au CFC pour se consacrer à son entreprise. Express Union devient le leader incontesté du transfert d'argent au Cameroun. L'entreprise ayant une bonne assise sur le plan national, l'ambitieux entrepreneur va à l'assaut du marché international, il conquiert progressivement l'Afrique

Centrale et par la suite l'Afrique de l'Ouest. Albert Kouinche visiblement insatisfait, il va continuer à développer son entreprise hors du continent sous le label Express Union International. Il est par ailleurs actionnaire de la banque Atlantique et détient 70 % des parts de la Société Camerounaise d'Équipement (SCE). Pendant les deux dernières décennies, Albert Kouinche s'est révélé être un grand stratège. Express Union aujourd'hui, offre une multitude de services financiers à sa clientèle. Néanmoins, l'entrepreneur doit faire face à la rude concurrence des opérateurs de paiements mobiles. À travers son groupe, il a participé pendant longtemps à la consolidation de l'unité nationale.



## *Adelaïde Ngalle Miano*

En 1996, Adélaïde Ngalle - Miano est recrutée au Port Autonome de Douala comme assistante de direction. 7 ans plus tard, piquée par le virus de l'entrepreneuriat, Adélaïde prend une mise à disposition afin de créer sa première entreprise. Elle se lance dans l'imprimerie. L'entrepreneuriat est passionnant et au fil des années, les ambitions d'Adélaïde Ngalle - Miano grandissent. En 2006, elle décide de se lancer dans l'immobilier avec la création de SCI NK Real Estate. L'entreprise immobilière se spécialise dans la gestion des résidences de luxes à Douala.

Adélaïde Ngalle - Miano rencontre du succès dans ses entreprises et dans le milieu patronal camerounais. Partout où elle passe, elle laisse ses marques. Entre 2014 et 2017, elle est membre du

comité exécutif du mouvement patronal camerounais Le GICAM. En avril 2017, elle a été nommée ambassadrice pour toute l'Afrique francophone du Women's Entrepreneurship Day, une initiative des nations unies en faveur des femmes entrepreneures. Présidente fondatrice de la Cameroon Women Business Leaders Association (CWBLA), elle sait fédérer et incarne aujourd'hui la femme camerounaise ambitieuse et conquérante.



## *Kaltoume Idrissou*

Dynamique et déterminée, Kaltoume Idrissou fait partie des jeunes entrepreneuses qui hissent chaque jour un peu plus le made in Cameroon vers le haut. Elle impressionne par son engagement vers l'excellence. En 2015, elle fondait « Les paniers de Bintou ». Au départ, elle proposait les paniers de fruits et légumes via la plateforme LinkedIn aux femmes cadres et entrepreneuses qui n'ont pas toujours le temps en journée pour faire les courses. Depuis, son offre s'est diversifiée au fil du temps. Aujourd'hui, elle transforme plusieurs produits camerounais. Bien que sa marque connaît une belle percée, l'entrepreneuse a toujours faim, elle multiplie les formations et saute sur toutes les opportunités susceptibles d'apporter un plus dans son activité. Elle est l'exemple typique de la jeune femme musulmane, moderne qui travaille pour non seulement soutenir sa famille, mais aussi impacter sa communauté.



# Roland Fomundam

Roland Fomundam est une valeur sûre pas seulement pour le Cameroun, mais pour l'Afrique toute entière. Fondateur et CEO de Greenhouse Ventures Ltd depuis 2013, l'entrepreneur combine bien sa passion pour l'environnement et l'entrepreneuriat. Le développement de l'agriculture bio avec les nouvelles technologies est au cœur de son processus. Roland Fomundam est également au centre de nombreux projets liés au développement du Cameroun et de l'Afrique. C'est le cas de Fotabe Universal Higher Institute of Cameroon où il préside l'institution.

Formé à la Northeastern University à Boston aux États-Unis, Roland Fomundam n'a jamais oublié ses racines. Pendant qu'il était encore étudiant en 2007, il a fondé Youth Action Africa Inc, une organisation de jeunes africains dédiée à la promotion du développement technologique en Afrique. Il fait partie des jeunes camerounais qui se démarquent de par leurs actions, mais aussi leurs engagements pour une société plus juste et équitable à travers la création des emplois ■

*la rédaction*



# *Pour que le Cameroun prenne sa place dans un New World Social Inclusif et Durable*



### *Mes convictions : fondées sur la confiance en une jeunesse camerounaise qui a des solutions pour son pays dans ce nouveau monde durable*

**L**e drame que l'humanité vit actuellement révèle une chose fondamentale et partagée par l'ensemble de la planète : nous sommes incapables de protéger l'humain.

Ce n'est pas une nouveauté dans les pays dit riches : il y a les américains et leur système de santé déjà défaillant ; il y a la vieille Europe qui a laissé ses personnes âgées mourir de chaleur lors de la grande canicule de 2003. Dans les pays pauvres il y a une constance, les systèmes de santé sont obsolètes et ne peuvent prendre en charge l'ensemble des malades.

Au Cameroun, comment penser qu'on puisse vraiment réagir quand on sait que des bébés meurent tous les jours par manque de couveuses néonatales, des malades, riches ou pauvres, par manque d'oxygène, le personnel hospitalier par manque de protections indispensables pour nous soigner dans des conditions de travail acceptables.

La pandémie du COVID19 est un révélateur : nous devons mettre fin au règne du Roi argent. Le signal nous avait déjà été donné lors de la précédente crise d'envergure mondiale, la crise de 2008. Malheureusement les solutions se sont toutes limitées à sauver la finance, considérée comme la seule capable de permettre au monde de résister, de réagir, de se relancer.

Nous avons eu tort, le monde s'est massivement trompé. Il est temps d'écouter cette jeunesse qui a des idées et des pistes de solution pour faire autrement.

### *Une piste de solution pour le Cameroun : recentrer le développement sur l'humain*

Ce n'est pas dans les vieilles marmites qu'on fera les meilleures recettes. Les décisions et solutions prises avant la pandémie ont conduit à l'échec que le monde subit aujourd'hui. Refaire la même chose le jour d'après va inévitablement produire le même résultat.

Ne soyons pas naïfs, il faut des ressources importantes pour produire les ingrédients de la recette, mais il faut avant tout organiser cela autour de l'intérêt principal : **l'humain et son bien-être.**

Les inégalités et les souffrances des plus

démunis, hier très fortes, sans pour autant avoir atteint leur dangerosité maximale, sont démultipliées. Nous pouvons observer les effets du confinement au Cameroun sur la vie de nos compatriotes. Comment le camerounais qui travaille au jour le jour pour obtenir le pain quotidien fait-il dans ce contexte de crise pour nourrir sa famille ? Plus largement comment le secteur informel, pilier de notre économie et moteur d'un bien-être social déjà fragilisé, fait-il pour jouer son rôle ? Comment assurer l'accès aux besoins fondamentaux tels que : se nourrir, se soigner, s'éduquer, se loger, se mouvoir, sans achever une planète déjà exsangue ?

*La réaction, l'action et la relance doivent donc inévitablement être sociale et humaine. La considération économique, bien qu'importante et stratégique, n'est que son corolaire. Ensemble, elles doivent conduire à un bien-être collectif.*

***Quelques approches possibles pour construire le « new world camerounais***

- ***Un préalable***

Avant tout, s'il est vrai que l'état doit assumer son rôle protecteur, il n'en demeure pas moins que toutes les parties

prenantes ont une part de responsabilité dans la faillite collective et doivent donc également prendre part à la réponse tout autant collective.

Nous sommes notre propre chance, nous devons tous trouver les solutions pour une riposte énergique et pragmatique avec un impact à la fois immédiat et structurel qui va s'étendre.

Pour faire mieux dans le présent, il faut disrupter nos méthodes et habitudes, il faut INNOVER sur tous les sujets, et c'est précisément sur cet aspect que les jeunes et les femmes, entrepreneurs, ont un rôle à jouer. Mon engagement avec LE BOUKAROU, structure d'accompagnement à l'entrepreneuriat que j'ai cofondée, m'a permis de rencontrer depuis un demi-dizaine d'années, des compatriotes aux capacités d'innovation impressionnantes. Cette crise est l'occasion pour eux de le prouver et avoir une vraie légitimité : accompagnons-les et donnons-leur une place de choix dans la riposte.

- ***Un état d'esprit***

*« Pour gagner une guerre, il faut, dès le premier jour de la bataille, avoir du courage et des armes, s'organiser en économie de guerre, protéger la démocratie, et préparer très concrètement, au-delà des incantations,*

*le monde d'après, pour lequel on se bat. »*

*Jacques Attali*

*Nous devons donc nous organiser avec « un esprit de solidarité, cœur des valeurs humaines et sociétales ». Une organisation inclusive qui prend en compte l'intérêt de toutes les parties prenantes.*

*Cette organisation et cet état d'esprit ne sont pas nouveaux. Notre organisation traditionnelle dans les villages et au sein des tribus était faite telle que tous les individus avaient un rôle défini qui contribuait à la production de la richesse nécessaire au bien-être du groupe.*

- ***Une force opérationnelle et pragmatique***

Il faut agir, agir tout de suite au bénéfice de nos compatriotes les plus touchés.

Au Cameroun, cette action repose sur trois fondements :

Contenir la pandémie et ses effets. Si dans l'urgence on a usé d'importations massives pour renforcer les capacités de l'hôpital, l'option prise ensuite par le ministre de la Santé, de donner les moyens aux producteurs locaux de répondre à la demande de masques, de gel hydro-alcooliques et autres besoins est à féliciter. Des entreprises comme KMER PAD d'Olivia Mvondo, TAGUS de Borel Taguia tant pour la

prévention avec ses drones que pour la production de masques, ou Général Biotech de Stephen MOUAFO existent et sont à encourager. Cela va d'ailleurs permettre de consolider toutes ces jeunes entreprises, créer de l'emploi et surtout créer les champions de demain. L'exemple Marocain est à ce sujet salubre en ce qu'aujourd'hui le Royaume s'est tellement bien organisé qu'il est en capacité d'exporter vers tous les pays qui ont d'importants besoins et même ceux de la vieille Europe. Au Cameroun il faut aussi saluer cette ambition chez les partenaires historiques, plus précisément la France, qui par le billet de son ambassade et de son agence de développement l'AFD, soutient le recours aux capacités locales pour répondre à la crise.

Réparer les dommages causés sur l'emploi et créer rapidement une situation de retour à l'activité. Ils sont importants et concernent tous les secteurs.

Nous faisons un focus sur les micros, très petites et petites entreprises car en réalité ce sont elles qui naviguent souvent entre le secteur formel et informel qui est le pilier de notre économie et surtout de l'équilibre social. Grâce à ce secteur, des milliers de camerounais peuvent, même avec

beaucoup de peine, se nourrir, se soigner, se loger, s'instruire ou encore se mouvoir. Il apporte le pain quotidien dans de nombreux foyers.

L'état camerounais doit jouer son rôle en renforçant les capacités de ces acteurs pour qu'ils puissent redémarrer leur activité, voir l'amplifier. Le gouvernement par le biais du ministre des Petites et Moyennes Entreprise a par exemple confié une grande partie de la commande publique de masques réutilisables aux artisans capables de produire et enregistrés à son ministère. Nos cousins de la Teranga, par l'action de la Direction de l'Entrepreneuriat Rapide soutiennent à coup de capitaux directs et de soutiens opérationnels plusieurs secteurs de cette économie pour que leurs acteurs puissent vivre de leur travail, tout en fournissant ce dont les sénégalais ont besoin en ces temps de crise pour bien vivre.

Le patronat doit lui aussi jouer son rôle et soutenir l'activité de ces entités plus petites. Ça ne devrait pas être une difficulté majeure puisque pour qu'elles fonctionnent, elles ont dû collaborer avec ces entreprises plus petites pour par exemple se fournir en intrants de fabrication de leur produit comme l'emballage pour les fabricants de gel.

Les procédures de commande et de paiement utilisées à ce moment-là doivent certes être normalisées dans le cadre de procédures, mais doivent surtout être reconduites. Les petites structures ne peuvent pas survivre avec six voire douze semaines de délais de paiement.

Préparer le New World camerounais sur au moins trois axes fondamentaux :

Réduire les importations, privilégier l'industrie locale, digitaliser au maximum les activités pour gagner en efficacité et faire des économies d'échelles. Le patronat doit s'appuyer sur les capacités d'innovation et de disruption des entreprises plus jeunes pour cela.

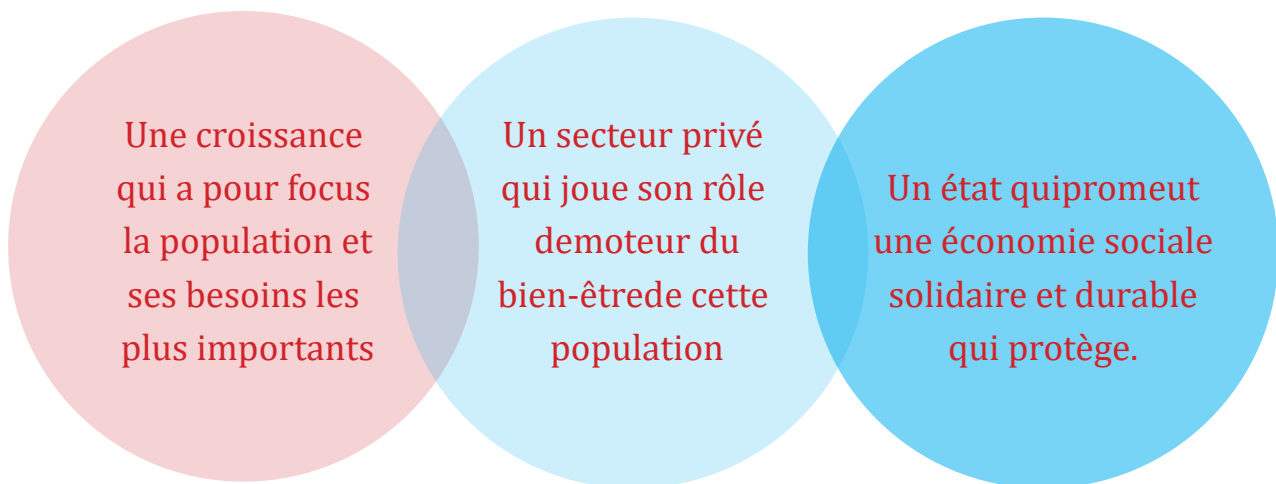
Mettre en place des chaînes de valeurs solides en renforçant les capacités de production et de transformation dans les domaines de consommation primaires : santé, agriculture et agrobusiness, éducation, mobilité, logement. Il faut que nous maîtrisons tous les éléments de la chaîne et qu'à chacun d'entre eux la valeur soit créée. Les acteurs de la commande tant publique que privée doivent être responsables pour que tous y

trouvent leur compte. Le pouvoir d'achat des ménages, avec des salaires plus décents doit augmenter.

S'assurer qu'on crée une situation de plein emploi avec des compétences et capacités disponibles correspondantes aux besoins des entreprises : il faut améliorer l'employabilité des jeunes et des femmes.

Le monde de l'après pandémie du COVID19 ne sera plus le même, il a de toute façon déjà changé.

Pour le Cameroun, comme pour toute l'Afrique il s'agit d'une opportunité réelle de construire notre développement sur :



Les jeunes camerounaises et camerounais qui travaillent qui innent qui fondent leur progression sur le résultat de leurs efforts répétés, méritent d'être un incontournable du Cameroun dans le New World à venir ■

Jean-Patrick KETCHA

@LinkedIn

Jp.ketcha@leboukarou.digital

A portrait of Alexander Sipua Ngnoubamdjum, a man with a beard and short dark hair, wearing a dark suit jacket and a red patterned scarf. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a blurred outdoor setting with trees.

# Alexander Sipua Ngnoubamdjum

**D**e plus en plus, les Africains du monde entier prennent conscience de l'urgence d'agir pour l'Afrique. Entre ceux qui choisissent de retourner définitivement sur le continent, ceux qui explorent encore les opportunités ou encore ceux qui entreprennent dans leurs pays d'accueil en faveur de l'Afrique, Alexander Sipua Ngnoubamdjum a choisi commencer par la troisième option.

Diplômé en sciences économiques, Alexander Sipua Ngnoubamdjum fait partie des Camerounais de la diaspora qui se démarquent par leur amour pour le travail. Pendant plusieurs années, il exerce comme directeur des affaires africaines chez Yantalux GmbH une grosse firme

allemande spécialisée dans l'énergie solaire. En 2012, Alexandre décide de se lancer à l'entrepreneuriat et crée Sipua Consulting.

Alexander Sipua Ngnoubamdjum à travers son entreprise de conseil dont le siège se trouve à Hamburg avec des représentations dans plusieurs pays africains accompagne les institutions, les gouvernements et les investisseurs privés à investir efficacement en Afrique dans les secteurs clé comme les énergies renouvelables, l'agriculture, les infrastructures entre autres. Guidé par la passion et une connaissance profonde de l'Afrique, Alexander fait partie des afro optimiste qui croit à une nouvelle Afrique ■

*la rédaction*

CONCECRATION

# Kate Kanyi Tomedi Fotso

la reine du cacao





**O**n ne le dira jamais assez, les femmes à travers le monde font face à de nombreuses inégalités (les droits bafoués, les mauvais traitements, la discrimination...). Mais, malgré tout, la femme africaine dont la condition est peut-être plus inquiétante impressionne par sa force, sa résilience et sa capacité à faire face aux difficultés et challenges du quotidien. Chez les femmes entrepreneures à succès du continent, on observe avec beaucoup de fierté une certaine rigueur et des grandes qualités de management. Le parcours de la grande patronne camerounaise Kate Fotso est révélateur sur la capacité des femmes à accomplir les choses extraordinaires.

Kate Fotso est tout simplement la femme la plus puissante financièrement d'Afrique Francophone, avec une fortune estimée à 252 millions de Dollars en 2017 par le Magazine Forbes, la reine du cacao camerounais impressionne. À la tête de l'entreprise Telcar Cocoa LTD, elle contrôle plus de 30% de l'exportation du Cacao camerounais. Son sens élevé des affaires et sa grande capacité de négociation lui ont permis de faire son chemin dans un univers très masculin.

Véritable femme de poigne, Kate Fotso est l'exemple type de la femme africaine

capable. Sa bravoure est non seulement à saluer, mais aussi et surtout à mettre en lumière pour servir de leçon et d'inspiration à de nombreuses femmes camerounaises et africaines qui non seulement sous-estiment leurs réelles capacités à réaliser les choses extraordinaires mais aussi malheureusement rêvent très peu. Madame Fotso est à la base de plusieurs innovations dans le secteur cacaoyer camerounais, de l'organisation des planteurs en coopératives en passant par les multiples formations de ces derniers, elle est l'initiatrice du cacao certifié au Cameroun afin de rendre la production locale plus compétitive sur le marché international.

Kate Kanyi- Tomedi Fotso au-delà du fait d'avoir partagé la vie de l'emblématique entrepreneur et président du Groupement inter patronal du Cameroun le feu André Fotso, a su avec beaucoup d'efficacité construire son propre parcours. Elle est l'exemple de la femme africaine moderne et ambitieuse. Par son parcours, elle enseigne que tout est possible quand on travaille dur peu importe le genre auquel on appartient ■

*la rédaction*



# Lionel Mbiandjeu

*le monsieur digital de CAMTEL*

Choisir de rentrer pour servir son pays, apporter sa pierre à la construction de l'édifice nationale, c'est désormais le rêve de nombreux jeunes africains de la diaspora. Les capitales africaines séduisent plus que par le passé les jeunes diplômés africains de la diaspora. Lionel Mbiandjeu fait partie de ceux qui ont osé le retour pour bâtir leur carrière sur le continent. Il aime quand les choses bougent, au-delà de l'organisation qui l'emploie, Lionel Mbiandjeu n'hésite jamais à apporter son expertise aux PME de son pays, le spécialiste du marketing est un manager qui croit en l'avenir.

Diplômé de HECI, de l'institut de Gestion de Rennes et de l'Institut du Génie Appliqué de Casablanca au Maroc, Lionel Mbiandjeu est un spécialiste du marketing formé à la bonne école. Alors qu'il avait

les compétences et l'expertise pour travailler dans les meilleurs entreprises hors du continent, il a choisi de retourner au Cameroun. Depuis une décennie, il travaille pour l'entreprise CAMTEL, entreprise publique spécialisée dans les télécommunications. Progressivement, au sein de cette entreprise il a su gravir année après année les échelons pour s'imposer comme un des maillons forts de l'entreprise. Depuis le début de l'année 2020 en charge de la cellule de la communication digitale de CAMTEL, il a pour mission de faire briller l'entreprise de télécommunication sur la toile.

Entre humilité et sobriété, Lionel Mbiandjeu est de ceux qui bâtissent en silence et recherchent les résultats et des véritables impacts. Il fait partie des managers visionnaires qui ont compris que l'avenir de l'Afrique se joue aujourd'hui ■

*la rédaction*



# Le COVID – 19

## *réanime le e-commerce au Cameroun*

**L**e marché camerounais du E-commerce au cours de dernières années a connu des hauts, mais surtout des bas. L'arrivée du groupe Jumia en 2013 avait suscité énormément d'intérêts. Dans un contexte où l'accès à Internet connaissait une forte croissance, beaucoup avaient misé sur le succès de ce géant panafricain du e-commerce sur le marché camerounais. Mais, 6 ans plus tard, en novembre 2019 le groupe mettait la clé sur la porte en plein black Friday. Avant le départ de Jumia, Cdiscount et Afrimarket étaient déjà passés sur le tamis d'un marché camerounais difficile à apprivoiser.

Le départ de Jumia du Cameroun avait suscité énormément d'interrogation dans la mesure où, les Camerounais commençaient véritablement à faire leurs courses en ligne et des habitudes de consommation dans le domaine se créaient peu à peu. Avec le départ de Jumia et tous les gros acteurs du e-commerce du marché, l'activité ne s'est pas arrêtée pour autant bien au contraire, elle s'est davantage développée avec les petits commerçants sur les réseaux sociaux et certains acteurs nationaux qui essayent

de se positionner dans ce segment.

Sur les réseaux sociaux, c'est des milliers de Camerounais qui vivent aujourd'hui du commerce en ligne. La crise du COVID – 19 est venue accentuer le potentiel de ce marché au pays de Samuel Kondo. Dans les grandes villes, la côte des e-commerçants est en nette progression. Les solutions logistiques se développent et les nouveaux projets naissent. Avec le confinement, une confiance est née entre les Camerounais qui étaient encore sceptiques de l'achat en ligne et les e-commerçants. Avec 30% des camerounais ayant accès à internet soit plus de 7 millions d'habitants, le e-commerce devra passer à une vitesse supérieure dans les prochains mois au Cameroun ■

*la rédaction*



# SOCIAL SELLING

## *les secrets d'un contenu efficace*

Vous avez votre **compte** ou votre **page**. Vous avez des contacts et vous savez comment augmenter votre réseau, en tout cas vous y travaillez. Maintenant, il est temps de publier des billets, autrement appelés « **posts** ».

Que ce contenu soit directement créé par les vendeurs ou qu'ils soient aidés par le service marketing, les contenus sont la clé sur les réseaux.

### **Pourquoi faut-il publier régulièrement ?**

Si vous ne publiez jamais de posts, vos contacts vont tout simplement vous oublier. Pour que vos contacts pensent à vous, se souviennent que vous existez, voient que vous êtes actif et comprennent que vous avez plein de produits et services intéressants à leur proposer, vous devez publier.

### **Publier pour entretenir une conversation**

Si un internaute s'est abonné à votre page ou

à votre compte, ce n'est pas pour retrouver à l'identique ce qui est écrit sur la page de votre marque ou de votre entreprise, ni pour voir de la publicité en permanence. Retenez que sur les réseaux sociaux, **vous entretenez une conversation avec vos abonnés**.

Que pensera un client si, lors d'une conversation, vous lui lisez une brochure commerciale ou si ne parlez que de vous, de vos produits, de votre entreprise ? Il se lassera rapidement. Sur les réseaux sociaux, c'est la même chose. **Vous devez en priorité penser aux sujets** qui intéressent vos clients, vos prospects, votre éco-système et parler habilement de vous, généralement en racontant une histoire.

Sur les réseaux sociaux, vous avez le choix entre quatre types de contenus, les publications froides ou chaudes, corporate ou orientées clients.



### Les publications froides

Ce sont des publications dans lesquelles vous relayez des articles du web ou de LinkedIn. Ce peuvent être des articles qui viennent de votre site web, de la page LinkedIn de votre entreprise, d'un site de presse, etc. Ces publications sont importantes pour montrer votre expertise et votre professionnalisme. Elles permettent de comprendre que vous pouvez apporter du contenu de référence à vos clients et que vous êtes vous-même en veille sur ces sujets.

### Les publications chaudes

Ce sont les publications que vous allez produire vous-même. Les publications authentiques, originales que vous créez. Ce peuvent être des images prises « sur le vif » lors de livraison d'un produit chez un client, un « selfie » pris avec un prospect, par

exemple ou une phrase que vous rédigez sur les tendances de votre marché, « cette année, je pense que l'industrie cosmétique sera focalisée sur les innovations de textures », « nous préparons les vitrines de Noël, on est impatients de vous les montrer ».

Ces publications apportent beaucoup d'humanité et d'authenticité à votre fil d'actualités. Elles montrent votre engagement personnel. Ce sont souvent les publications qui fonctionnent le mieux en termes de visibilité et d'interactions des autres internautes.

Attention à ne pas tomber dans le piège de « je vous raconte ma vie et ça n'intéresse que moi ». Si vous prenez une photo de votre tasse de café et que vous écrivez « Je bois un café », vous n'apportez aucune valeur à votre réseau et je dirais que votre publication n'a pas grand intérêt. En



revanche, si vous prenez en photo une tasse de café et que vous écrivez «Je prends des forces avant de partir pour la Japon où nous allons installer notre première boutique en Asie ». Là, vous apportez une information à votre réseau et vous capitalisez sur une photo authentique.

#### **Les publications « orientés clients »**

**Ces publications intéressent vos clients et ne parlent ni de vos produits ni de votre entreprise.** Ce sont des sujets qui intéressent vos clients. Elles montrent que vous n'êtes pas « qu'un preneur de commande » mais que vous connaissez vos clients, qu'au-delà de vos produits ou de vos services, vous êtes capable d'apporter du conseil, de la valeur.

Vous vendez des placards sur-mesure, postez des trucs et astuces pour ranger ses armoires plus facilement. Vous équipez des établissements scolaires, partagez des informations précieuses pour les chefs d'établissements, etc. Ces contenus sont **très importants sur les réseaux sociaux et ils doivent représenter la majorité de vos publications, c'est-à-dire entre 50%**

**et 80%** de vos publications.

#### **Doit-on ou peut-on publier des informations à caractère personnel ?**

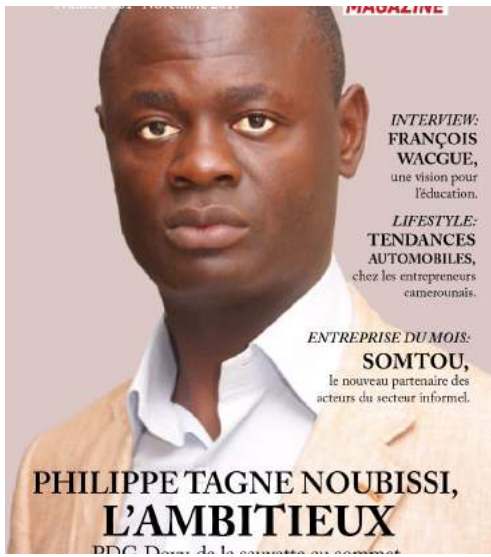
Rappelons-le, nous sommes ici sur les réseaux sociaux à titre professionnel. Faut-il pour autant bannir toute actualité personnelle de son fil d'actualité ? Agissez sur les réseaux sociaux comme lors d'une conversation avec un client.

Votre fils vient d'avoir son bac, vous revenez d'un voyage au Canada, vous apercevez un arc-en-ciel et vous avez envie de le partager. N'hésitez pas ! Ces informations donneront de **l'authenticité** à votre présence sur le réseau.

Veillez simplement à ne pas abuser de ces informations qui ne doivent pas dépasser **10 % de vos publications et à éviter les sujets polémiques**, comme vous le faites lors d'une conversation.

Retenez que la qualité et la pertinence des contenus que vous publiez va conditionner la réussite de vos prises de contact commerciales. C'est parce que vous allez créer de la valeur avec vos contenus que vous attirerez vos prospects et vos clients ■

*Source : welcometothejungle.com*



# CAMEROON CEO MAGAZINE

vos mensuels

ILS ONT CHOISI DE BÂTIR  
L'AVENIR!

Téléphone: (00237)  
695869141 / 653516931  
[www.cameroonceo.com](http://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](http://WWW.CAMEROONCEO.COM)