



INTERVIEW
CELINE S. TAYOU
LA CREATIVE
LA REINE DES DESSERTS

MANAGEMENT :

LE HANDICAP,

Les grandes clés d'un
management affectif

CONSÉCRATION :

PROTAIS AYANGMA,

Président ECAM :
Leader exceptionnel

INNOVATION :

LES TIERS LIEUX,

Quand l'espace de travail
se réinvente au Cameroun

Sommaire



INTERVIEW
Céline S. TAYOU,
La créatrice

6 FLASH
INFOS

18

ENTREPRISE DU MOIS

Kako Home,
Le savoir – faire au service de l’immobilier

MANAGEMENT

Handicap : les clés d’un
management attentif

10



PERFORMANCE

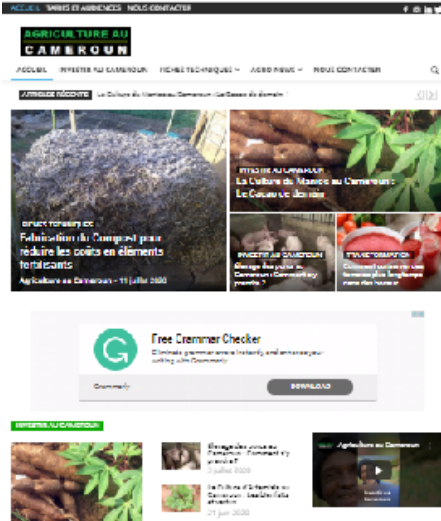
Habib IYA, Lorsque la passion du
Marketing et de la Communica-
tion se déporte à Kribi.

26



24 CONSECRATION
Protais AYANGMA,
Président ECAM :
leader exceptionnel

Sommaire

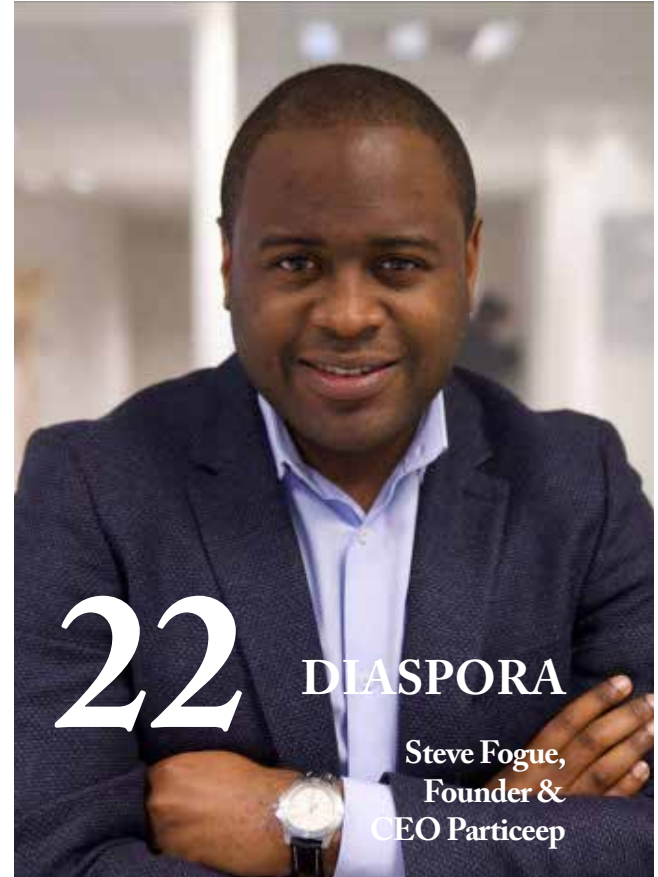


8 DÉCOUVERTE

Agricultureaucameroun.com le média des passionnés de la terre

20 PAROLE D'EXPERT

Quelques Règles d'or pour bien choisir son associé



22 DIASPORA

Steve Fogue,
Founder &
CEO Particeep

27 INNOVATION

Les tiers lieux : quand l'espace de travail se réinvente au Cameroun

29 LIFESTYLE

Un patron équilibré, entre vie professionnelle et vie privée

Edito

Ouvrons – nous aux nouvelles opportunités



Décidément, 2020 restera une année inoubliable. Entre les pertes en vie humaine et les dégâts économiques, le Covid – 19 a frappé là où ça fait mal, en plein cœur de l'humanité. Du nord au Sud de l'Est à l'Ouest pour la première fois, l'ensemble de la planète a connu la même plaie.

Aujourd'hui, nous devons être plus forts que jamais. Nous devons accepter que désormais la maladie soit au milieu de nous et que nous devons absolument avancer dans nos vies.

L'heure de la reconstruction a sonné. Il est temps d'essuyer les larmes et de penser aux solutions. La question que nous devons nous poser désormais est celle de savoir comment rebâtir nos vies, nos entreprises, panser

les plaies dans nos familles. Au-delà de l'espérance, l'heure est venue pour nous de nous mettre debout pour notre survie. Après la pluie forcément, c'est le beau temps, il faut y croire. Le miracle ne se produira pas si nous restons inertes. Protégeons-nous, mais surtout battons-nous. L'avenir nous tend les bras, saisissons toutes les opportunités pour réaliser nos rêves.

Pour cette 9^e édition de votre magazine, nous avons décidé d'espérer à travers les profils inspirants. Céline S. Tayou dans un bel entretien nous raconte son parcours, ses projets, ses succès. En management, nous avons pensé aux personnes vulnérables avec qui nous partageons notre quotidien. Parce que les patrons ont aussi une vie privée, nous abordons le thème de la conciliation vie privée et vie professionnelle des dirigeants dans le lifestyle de cette édition. Comme d'habitude, nous avons préparé des belles pages pour vous, excellente lecture ■



Directeur de publication:

Mérimé Wilson NGOUDJOU

Rédacteur en chef:

Christian Mvom

Conseillère Juridique:

Schneider Kimbeng

Design & mise en pages:

Siloe Agency

Rédaction:

Mérimé Wilson NGOUDJOU,

Christian Mvom, Nadia

MEGOU, 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

La DGI progresse dans sa digitalisation

Il est désormais possible de payer ses impôts à distance au Cameroun. L'information vient de la direction générale des impôts qui a mis sur pied un Système d'agrégation des moyens de paiement de l'Etat (Syampe). La digitalisation progressive qu'on observe au niveau de la DGI est une chose positive pour l'avenir des affaires au Cameroun.



Le Cameroun a lancé un appel d'offres international pour l'importation de 465 000 tonnes de produits pétroliers



Gaston Eloundou Essomba le ministre de m'Eau et de l'énergie du Cameroun a lancé un appel d'offres internationales pour l'importation de 150 000 TM de gasoline, 210 000 TM de gasoil, 60 000 TM de Jeat A1, 15 000 TM de «Fuel Oil 1500», et 30 000 TM de «Fuel Oil 3500» soit 465 000 TM de produits pétroliers. L'ouverture des plis se fera le 3 août 2020 par une commission ad hoc. ■

Camair-co sur la voie de la privatisation

Le chef de l'Etat camerounais a ordonné la privatisation de la Camair-co. La compagnie aérienne nationale depuis sa relance en 2011 n'a jamais réussi à se stabiliser. Malgré le nombre de milliards injecté par l'Etat, la situation de la compagnie ne s'est jamais améliorée. La privatisation est peut-être la seule voie qui permettra à cette entreprise de véritablement décoller. Seul l'avenir nous dira. ■



A photograph of two young women in white medical coats. The woman on the left is smiling broadly and pointing towards the right. The woman on the right is also smiling and holding a tablet computer. They are standing in a brightly lit, possibly hospital, environment. The text 'A TOUS LES PERSONNELS SOIGNANTS' is overlaid in the upper right, and 'MERCI POUR VOS SACRIFICES' is overlaid in the lower center.

A TOUS LES
PERSONNELS
SOIGNANTS

MERCI POUR
VOS SACRIFICES

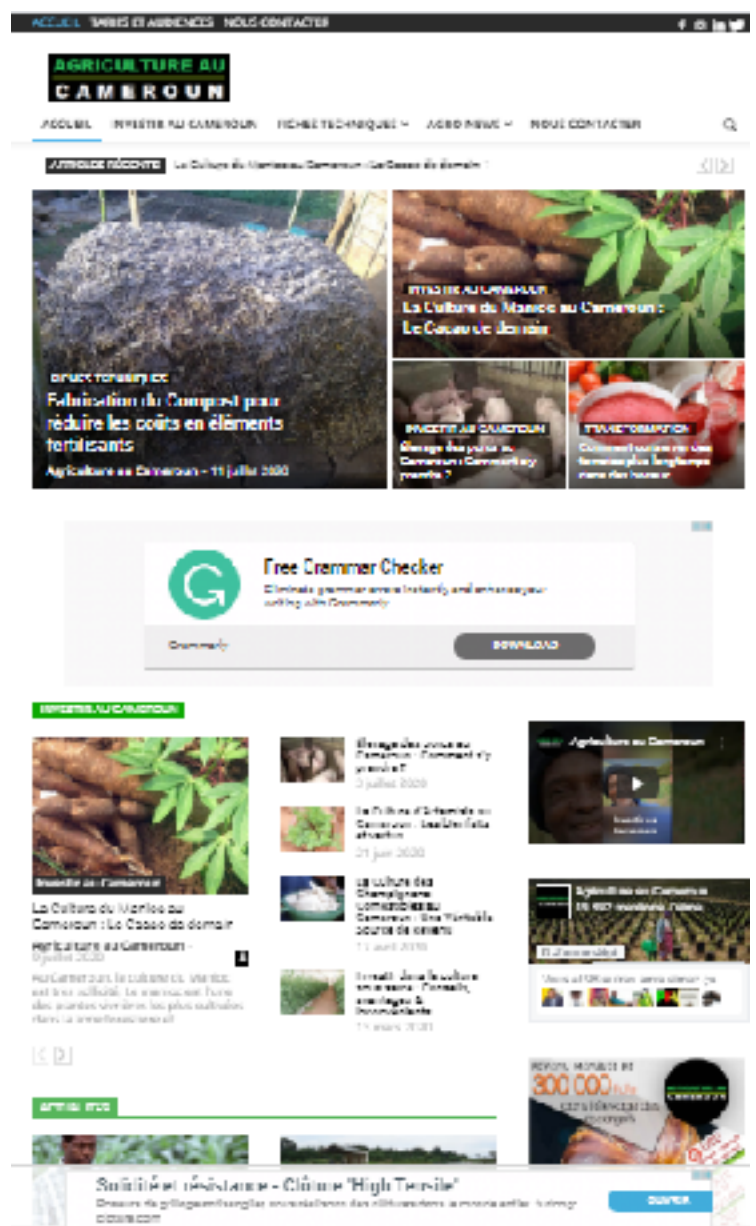
Agricultureaucameroun.com, Un média pour les passionnés de la terre

Par La Rédaction

Il est difficile pour un pays de se développer sans son agriculture. Le potentiel agricole du Cameroun est énorme. De plus en plus, les entrepreneurs reviennent à la terre. L'image de l'agriculture réservée uniquement aux paysans s'estompe de plus en plus. Beaucoup veulent se lancer vers la terre, mais plusieurs ne vont pas à bout de leurs initiatives à cause du manque d'information et de formation accessible à tous. Le jeune ingénieur agronome Roméo Essengué pour répondre à cette problématique a lancé il y a quelques années un média dédié à l'agriculture : www.agricultureaucameroun.com.

L'ingénieur agronome diplômé de la Faculté d'agronomie et des sciences agricoles (FASA) de l'université de Dschang a créé son média spécialisé pour apporter un véritable plus à toutes les personnes intéressées par l'investissement dans le secteur agricole et de l'élevage. Le site internet est un réservoir riche des informations pertinentes sur plusieurs cultures.

Agriculture au Cameroun est un projet éditorial riche et pertinent qui pourra aider les camerounais en quête des informations fiables dans le secteur agricole au Cameroun. Entre les fiches techniques et les différentes informations sur les opportunités dans le secteur, le travail effectué par le site est magistral. Cette plateforme est sans aucun doute la meilleure dans le secteur agricole au Cameroun et en Afrique Centrale.



CONTENT - BRAND - STORYTELLING - PUBLICITÉ

NAPENDA AFRIKA GROUP

Parce que votre image vaut de l'or



**RETROUVEZ-NOUS A LA BASE
KETCH NDOKOTI,**

CONTACT: NAPENDA.AFRIKAGROUP@GMAIL.COM
TÉL: +237 695869141



Handicap : les clés d'un management attentif

Source : Patrick Blum lexpress.fr

Manager des personnes en situation de handicap implique de se montrer attentif sur certains points en particulier. Les conseils de Patrick Blum, auteur du guide "Personnes handicapées, recruter sans discriminer".

Le handicap est multiple : visible ou non-visible, entraînant ou non des contraintes, une même déficience n'entraîne pas forcément le même handicap. Dans tous les cas manager des personnes handicapées nécessite, suivant les cas de se montrer plus attentif sur certains points.

Manager, c'est d'abord recruter

- Evitez les à priori et les stéréotypes qui tendent à éliminer dès la lecture du CV les candidats précisant qu'ils ont la reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH).

- Précisez les contraintes du poste afin que le candidat puisse juger par lui-même de leur compatibilité avec ses déficiences.

- Abordez les contraintes imposées par le handicap sans pour autant parler des causes du handicap, sujet interdit par la loi.

- Recrutez sur la base des compétences et du potentiel comme n'importe quel candidat.

- Anticipez les aménagements

de poste, d'horaires... Nécessaires afin de faciliter l'arrivée du nouvel embauché.

Le nouveau collaborateur handicapé arrive

- N'oubliez pas de réaliser les aménagements de poste avant son arrivée, il saura apprécier.

- Pensez à avertir l'équipe sauf si le collaborateur vous a dit vouloir le faire lui-même.

- Adaptez, si nécessaire, le processus d'intégration afin d'éviter les impairs, voir les impossibilités.

Manager au quotidien

- Considérez le collaborateur handicapé comme n'importe quel collaborateur sans oublier que chacun est différents des autres.

- Fixez de vrais objectifs et faites régulièrement le point. Profitez-en pour préciser les besoins réels du collaborateur concerné.

- Faites-nous confiance, comptez sur nos facultés d'adaptation et notre motivation

- Pensez à nous faire bénéficier de formations afin de nous permettre d'évoluer.

- Lors de l'organisation d'événement particulier (dîner, activité ludique...) pensez à faire en sorte que les collaborateurs handicapés puissent participer à 100 % ■



En

24H

CHRONO

**NOUS VOUS
INDEMNISONS
EN CAS
DE SINISTRE.**



Chanas assurances s.a.





Céline S. Tayou *La Créatrice*

Céline S. Tayou est une brillante entrepreneuse vivant à Douala. Elle fait partie des Repats qui ont décidé de vivre leurs rêves au Cameroun. Il est difficile de parler de pâtisserie de luxe au Cameroun sans parler de Creative Cake Design, une des entreprises de Céline.

Elle se livre dans cet entretien mené par la rédaction.

INTERVIEW

Qui est Céline S. Tayou ?

Entrepreneuse de 42 ans, mariée et mère de 2 merveilleux enfants. Je suis une personne multi potentielle qui a toujours aimé créer les sociétés. J'ai créé ma première boîte à 23 ans dans l'audiovisuel qui s'appelait Replay puisque j'ai fait les études en audiovisuel et j'avais commercialisé une émission sur la cuisine africaine revisitée avec les ingrédients se trouvant en Europe. Ensuite, j'ai créé 3 entreprises dans le secteur des cheveux et des extensions capillaires et enfin, j'ai créé Creative Cake Design et Yogo'o. En gros, je suis une entrepreneuse qui adore chercher les nouvelles manières d'exprimer sa créativité.

Comment vous vous êtes retrouvée dans la pâtisserie en tant que professionnelle ?

C'est un véritable concours de

circonstance, j'ai toujours été créative. Après ma deuxième grossesse, je cherchais à faire quelque chose de différent, je ne voulais plus faire tout ce qui était les cheveux, car j'avais certaines lacunes qui ne me permettaient pas de m'améliorer dans l'environnement camerounais. Et un jour, j'ai voulu faire un gâteau d'anniversaire pour ma fille et je suis tombé sur tout ce qui était pâte à sucre dans les magazines et je me suis dit pourquoi pas, je vais essayer. J'ai pu faire le gâteau d'anniversaire de ma fille et après, je suis allé à Paris pour me former, ensuite, j'ai acheté tout mon matériel et je suis rentrée. Je voulais faire un business qui me permettrait de pouvoir rester à la maison pour pouvoir m'occuper de mes enfants. Le cataclysme s'est opéré rapidement, le premier gâteau est devenu 2, 3, 10, 20, 100 et 7 ans après je suis toujours là.

Votre entreprise Creative Cake

Design s'est très rapidement imposée dans l'univers de la pâtisserie au Cameroun, quelle est votre secret et qu'est ce qui fait votre particularité ?

Je pense quand on ouvre une société, il est essentiel de réussir à donner une âme et une véritable vision à ce qu'on fait. Une question qui ne me quitte jamais est de savoir ce que je peux apporter de manière structurelle à un client qui veut venir prendre un gâteau chez moi. Au-delà du talent et le fait que le gâteau soit beau et soit bon, même si c'est sont les avantages qui sont non négociables et sur lesquelles en pâte à sucre, on ne regarde pas forcément, le principal pour moi, c'est d'avoir de la constance, d'être sûr de présenter un gâteau qui est aussi bon et beau, et essayer de donner un petit plus dans les gâteaux à chaque fois pour ne pas standardiser mes gâteaux. Créer un univers d'enchantement, avoir une boutique



où lorsqu'on y entre on trouve les bonbons qui donnent envie de voyager et qui fait parler la petite fille qui sommeille en toutes les femmes tout en proposant les pâtisseries de qualité. On se définit aujourd'hui Creative Cake comme des générateurs d'émotions, c'est pourquoi le service client chez nous est extrêmement important.

Vous êtes également fondatrice de Yogoò, un magasin de frozen yogurt, encore l'univers du dessert ! Pourquoi ?

Ça fait 2 ans que Yogo'o existe, c'est un pari. Je suis quelqu'un de très gourmande, ça se voit dans tout ce que je fais, et je pense que les meilleurs moments, on les passe autour d'un repas, on les passe en goûtant les choses qui sont extraordinaires. La nourriture pour moi est un élément central. Yogo'o, c'est vrai que venant des Etats – Unis et d'Europe, c'est des petites boutiques qui pullulent un peu partout et je me suis dit pourquoi pas essayer de faire ici. C'est une aventure qui a commencé il y a 2 ans, pareil que Creative Cake, j'ai décidé de donner une vision, un concept, une marque pour qu'elle vive par elle – même. On est encore au début avec tout ce que ça peut comporter, la découverte de toutes les problématiques que lorsqu'on commence un concept on fait face. Aujourd'hui nous sommes fiers de produire nos yaourts et nos glaces nous-même.

Comment appréciez-vous le rythme de croissance de vos entreprises ?

Vraiment, j'apprécie le rythme de croissance de chaque entreprise. Mes entreprises sont des petites sociétés, aujourd'hui, j'ai vraiment cette chance de

pouvoir avoir une tribune dans votre magazine, je suis vraiment honoré par rapport à ça. C'est vrai que Creative Cake a déjà 6 ans et c'est n'est qu'aujourd'hui que nous sortons les produits que nous voulions sortir dès le départ et que nous allons effectivement sortir très prochainement en grande surface dans les supermarchés ce qui était notre but à la base. On a mis 6 ans pour pouvoir le réaliser, c'est quand même énorme. Mais ces 6 ans nous permettent aujourd'hui d'avoir une chaîne de production et des éléments comptables fiables qui nous permettent de pouvoir avancer.

Quel impact la crise du COVID-19 a sur vos activités et comment vous arrivez à surmonter tout ça ?

Avec le COVID-19 ça a été catastrophique, mais quand on est entrepreneur, on a toujours l'impression d'être dans un ring de boxe où il y a des mi-temps, des temps, on commence à combattre, à combattre et puis d'un seul coup, il y a la croche qui retentit et là, on peut se reposer un petit peu. Pour le coup au niveau du Covid, je pense que toutes les sociétés ont eu un petit KO. La cloche a retenti ce qui a permis de reprendre ses idées. Ce confinement m'a permis personnellement de prendre du recul que j'avais énormément besoin sur toutes mes sociétés, ça m'a permis de me remettre en question sur où je voulais aller. J'ai une pure perte économiquement parce que j'ai dû fermer mes sociétés, mais cette période a été révélatrice pour moi en termes de vision, de stratégie, de recul... J'ai pris énormément d'assurance, j'ai pu reculer et refaire mes stratégies, travailler sur les projets que j'avais décidé de mettre en standby. Malgré ses conséquences néfastes, je me réjouis d'avoir pu prendre cette wickness en quelque chose de

positif.

Vous êtes au Cameroun depuis quelques années déjà, comment trouvez-vous l'environnement des affaires et l'évolution de votre secteur d'activité dans le pays ?

N'ayant pas grandi au Cameroun, mais née et grandi en France puis les Etats – Unis, j'ai rencontré mon mari aux USA et lui habitait au Cameroun, il m'a convaincu de rentrer au Cameroun sachant que je suis aussi camerounaise. C'était un choc terrible quand je suis arrivée au Cameroun, j'avais l'impression qu'on marchait sur la tête et que tout était compliqué. Mon mari m'a emmené a changé ma vision des choses. Ce qui est extraordinaire au Cameroun est que tout est possible. L'environnement des affaires n'est pas top, mais c'est ce qu'on veut en faire. C'est dire que de toutes les leçons apprises qu'est ce qu'on peut en faire ? Et si on en fait quelque chose de positif, je trouve que c'est juste extraordinaire ne serait-ce que dans le développement personnel de tout un chacun.

Quel conseil donneriez – vous à ces Camerounais de la diaspora qui souhaitent revenir s'investir dans un projet au Cameroun ?

Le conseil primordial que je donnerai à une personne de la diaspora qui rentre au Cameroun, c'est de ne pas se précipiter. Le Cameroun a besoin des personnes qui ont des visions pour pouvoir se bâtir demain, mais il faut prendre en considération que la vision du nord n'est pas forcément la meilleure des visions même si dedans il y a à prendre et à laisser. Ne pas venir en super conquérant en se disant, j'ai fait les grandes écoles, j'ai fait de la stratégie fi-

INTERVIEW

nancière... Tout ça ne marchera pas ici si vous ne comprenez pas l'essence du Cameroun. Et pour comprendre l'essence du Cameroun, il faut venir avec humilité apprendre du bas et laisser le mindset du nord pour s'adapter à celui du sud. Si vous regardez les obstacles du Cameroun comme une opportunité de grandir soi-même pour pouvoir apporter réellement aux autres, alors là vous aurez l'opportunité de vivre et de vous épanouir dans ce que vous êtes.

Que pensez-vous de l'entrepreneuriat féminin au Cameroun ?

J'ai beaucoup de personnes qui sont à côté de moi qui sont entrepreneuses et qu'on s'aide énormément. De plus en plus, les femmes se mettent ensemble pour pouvoir avec parce qu'elles ont les challenges à côté comme le mariage, la famille,

la belle-famille, les enfants qui doivent aussi gérer. Même si on est des supers women comme j'aime bien dire (rire), je pense qu'on a nos limites, c'est bien qu'aujourd'hui d'autres femmes le comprennent. D'une manière ou d'une autre, on essaye de s'aider une fois de plus c'est n'est pas une histoire d'argent, mais une histoire de vision, de vouloir faire changer les choses.

Quelles sont vos perspectives ?

Aujourd'hui les perspectives avec Yogo'o, c'est de pouvoir créer les cobranding, c'est-à-dire être en partenariat avec les enseignes de la place qui sont spécialisées dans les produits salés et nous, on compléterait leurs cartes avec nos produits sucrés. On a commencé avec Tchop et Yamo en début d'année, là, on essaye de trouver d'autres partenariats. Au niveau

de Creative Cake, nous sommes en train de lancer le Party Cake, c'est un gâteau qui va être vendu dans les grandes surfaces, c'est le début de notre industrialisation. La boutique même de Creative Cake est pour une certaine « élite » parce que nos gâteaux commencent à partir de 30, 35 000 FCFA et aujourd'hui on veut que pour moins de 20 000 FCFA, les Camerounais puissent acheter un gâteau Creative Cake dans les supermarchés.

Un dernier mot ?

Merci pour tout, merci de me donner l'occasion de pouvoir m'exprimer dans vos pages, c'est un réel honneur. Je me sens vraiment honoré. J'espère que d'autres PME comme moi pourront avoir l'opportunité de pouvoir s'exprimer, merci et longue vie à Cameroon CEO ■



PARTY CAKE
Go crazy with Happiness!

creative life



Kako Home, le savoir – faire au service de l’immobilier

Par La Rédaction



L'industrie de la décoration et du design intérieur connaît une avancée fulgurante en Afrique et au Cameroun. Ceci est une conséquence du développement du marché du luxe et du beau propulsé par la classe moyenne africaine naissante. Les entreprises spécialisées dans

le design intérieur, le revêtement et plus généralement les finitions se multiplient dans les grandes villes comme Douala et Yaoundé. Kako Home fait partie de ces entreprises qui ont fait des travaux de finition leurs spécialisations.

Fondée en 2019 par Arthur Das-

si, un jeune camerounais basé en Allemagne, Kako Home est une jeune entreprise immobilière ambitieuse. Les services couverts vont de la gestion immobilière, à la conception architecturale en passant par l'étude et revêtement des façades et le design et décoration d'intérieur. L'entreprise d'Arthur Dassi gagne du terrain et ne cesse de progresser. Le promoteur n'a qu'un rêve devenir le leader des travaux de finition au Cameroun. L'entrepreneur ne fait pas que rêver, il mise sur une expertise avérée, une vision futuriste et l'innovation permanente.

À son actif, Kako Home a réalisé plusieurs projets dans les villes de Douala, Yaoundé et Kribi et les sollicitations ne cessent de croire. L'entreprise compte bien avoir son mot à dire dans le développement du secteur de l'immobilier dans les années à venir ■



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

Cameroon CEO
Hospitality

cameroonceo@gmail.com





Quatre Règles d'or pour bien choisir son associé

Avec business.lesechos.fr par BRUNO ASKENAZI

S'associer pour réussir son projet d'entreprise, c'est très tentant. Encore faut-il savoir trouver le bon partenaire.

Créer une entreprise à deux ou à trois, accueillir un associé en cours de route, ouvrir son capital à de nouveaux partenaires... Quelles que soient les circonstances, s'associer n'est pas un acte anodin. Dans le cas d'une alliance à 50/50, un cas très répandu, le fait même de choisir celui ou celle qui va codiriger l'entreprise, en partager les réussites et forcément les trous d'air doit faire l'objet d'une vraie réflexion. Chaque année, nombre de PME explosent en vol en

raison d'un conflit entre associés. Pourtant, la plupart de ces « divorces » pourraient être évités si tout le monde s'était posé ensemble les bonnes questions avant de se « marier ».

Privilégier les entrepreneurs dans l'âme

Votre associé est censé partager la charge de travail et participer aux décisions stratégiques ? Être votre ami ou votre ancien collègue ne suffira pas. Il doit avoir un vrai profil d'entrepre-

neur. Indispensable pour compter sur un partenaire motivé, ambitieux, impliqué à vos côtés pour construire un projet commun. Et qui ne se décourage pas au premier accroc. Gaëlle Darmouni, co-fondatrice d'Achak, une agence de communication, a rencontré cet écueil. « Je me suis rendu compte trop tard que mon associée était restée dans une logique de salarié. Dès que les premières difficultés sont apparues, elle a totalement lâché prise. J'ai réussi à sauver la société, mais je la dirige maintenant en solo ».

De préférence

des profils complémentaires

« Cet entrepreneur dans l'âme avec qui vous vous associez, il va vous tirer vers le haut, explique Benoît Galy, (*) fondateur de Green-acres.com et président de 2010 à 2012 du CJD La Défense (centre des jeunes dirigeants d'entreprise). C'est le principal bénéfice attendu d'une association : trouver une complémentarité de compétences ». Si vous êtes un as de l'informatique, mieux vaudra donc s'allier à un excellent commercial pour démarcher les clients. Vous augmenterez votre potentiel et vos chances de réussite.

Vos parcours sont équivalents ? Il faudra, quoiqu'il arrive, vous répartir les rôles, selon vos aptitudes et vos compétences personnelles afin d'éviter de se marcher sur les pieds. Selon Bernard Roux, le fondateur de l'agence de publicité RSCG, invité par le CJD à débattre sur le sujet, c'est l'un des secrets de la longévité de son association avec Jacques Séguéla. « Dès nos débuts, Jacques et moi, nous nous sommes partagés les tâches. Toi, tu prends ça, moi, je prends ça... C'est lui par exemple qui s'est chargé de la communication. Nous avons ensuite recruté Alain Cayzac, un HEC formé chez Procter, pour gagner des budgets dans la grande consommation, un domaine où nous n'étions pas parvenus à percer jusque-là. Quant à Jean-Michel Goudard, il nous a beaucoup ap-



porté à l'international ».

Avoir déjà travaillé ensemble

C'est une des principales causes d'échec. Les associés démarrent en se connaissant peu professionnellement et, après quelques mois, ils se rendent compte que leurs modes de fonctionnement ne sont pas compatibles. Une mésaventure vécue par Guillaume Copain, ancien associé d'une société de conseil. « Au bout d'un an, les résultats étaient bons, mais cela n'a pas empêché ma relation avec mes deux partenaires de l'époque de s'envenimer. J'ai réalisé que nous n'avions pas du tout la même conception en ce qui concerne la gestion de l'entreprise. Par exemple, je suis plutôt carré et j'aime m'appuyer sur des indicateurs pour fixer un cap, les autres fonctionnaient plutôt à l'instinct. En plus, nous communiquions très peu entre nous, ce qui a attisé les conflits ».

Partager

une vision commune

Que voulez-vous faire avec votre entreprise ? Quelle est votre stratégie de développement ? À quel rythme ? Où vous voyez-vous dans dix ans ? Si vous ne partagez pas au départ la même vision du business, peu de chance que votre association fonctionne. Ex-associé d'une SSII, Pierre-André Thubet raconte : « Après la phase de démarrage s'est posée la question de notre développement. Je voulais accélérer en levant des fonds, les autres associés souhaitaient avancer plus lentement par autofinancement. Nos projets étaient différents, nos ambitions personnelles divergeaient, la rupture était inévitable ». Il est maintenant revenu aux commandes de sa première société. Le conseil de Benoît Galy pour s'assurer d'être en phase avec ses futurs partenaires : prendre une heure ensemble pour poser par écrit le projet d'entreprise demain et à horizon trois, cinq ou dix ans ■

(*) Auteur de « Bien s'associer pour mieux entreprendre » - collection Zen Business-Editions Leduc



Steve Fogue, Founder & CEO Particeep

Par la Rédaction.



“Steve Fogue vient démystifier les rapports entre la finance traditionnelle et les exigences des nouvelles technologies.”

Passionné, travailleur, mais aussi visionnaire, Steve Fogue est une valeur sûre de la diaspora camerounaise en France. En 7 ans, il a su construire une entreprise ambitieuse qui s'impose aujourd'hui comme l'un des meilleurs dans le secteur de la digitalisation des services financiers en Europe.

Diplômé de la Skema business School (2005-2008) et de l'École nationale des ponts et chaussées (2008-2010) en France, Steve Fogue est un ingénieur financier qui a fait l'essentiel de sa carrière au sein des banques françaises HSBC et la Société Générale avant d'embrasser l'aventure entrepreneuriale en 2013. Dans un monde en pleine mutation où le numérique est venu changer les habitudes, les opportunités nouvelles sont nombreuses et dans tous les domaines. Steve Fogue a su analyser les différentes opportunités qui s'ouvraient à lui dans le secteur de la finance et a pris la courageuse décision avec son associé de faire le pas pour créer la start-up particeep. Particeep est une start-up qui permet la digital-

isation des services financiers. Elle offre de nombreux services aux entreprises exerçant dans la finance souhaitant une transformation digitale. Particeep permet aussi de créer les plateformes de Crowdfunding, l'édition de logiciel et API en mode SaaS et bien plus. Steve Fogue à travers son entreprise vient démystifier les rapports entre la finance traditionnelle et les exigences des nouvelles technologies. Particeep a été listée par Capgemini comme faisant partie des 52 fintechs à surveiller en 2020 dans la catégorie retail banking en France. Une belle reconnaissance pour une start - up prometteuse, mais aussi pour son fondateur Steve qui se démarque comme un exemple à suivre■





Comme l'ordre des médecins
du CAMEROUN et la VKII,

Faites nous confiance
pour vos magazines d'entreprise.

CONCEPTION EDITION CONTENUS DIFFUSION

CAMEROON CEO CONTENT

✉ cameroonceo@gmail.com



Protais AYANGMA, Président ECAM: leader exceptionnel

Il est une figure emblématique de l'entrepreneuriat au Cameroun. Par son talent, sa vision, sa passion pour le travail, mais surtout son amour pour le Cameroun, il a su marquer le temps et les esprits. Pionnier dans le secteur des assurances au Cameroun et acteur incontournable de la presse privée, Protais AYANGMA est un monument vivant.

Le président d'ECAM (Entreprises du Cameroun, mouvement patronal fondé en 2011 dédié à la défense des PME) au fil des décennies a construit sa réputation par son audace et son amour pour l'excellence. Il fonde la Compagnie Nationale d'As-

surances (CNA) en 1986, l'entreprise prend la dénomination de La Citoyenne en 2001 avant de rejoindre le groupe Colina en 2005, groupe acquis en 2010 par le géant marocain Saham assurances. Par ailleurs, Protais Ayangma est le PCA de la South Media Corporation entreprise éditrice de l'un des quotidiens camerounais les plus connus Mutations.

Conscient des potentialités entrepreneuriales du Cameroun et des difficultés que rencontrent de nombreuses PME locales, Protais Ayangma est sur tous les fronts pour que l'entrepreneur camerounais trouve un cadre

idéal d'expression et d'épanouissement. C'est ainsi que depuis 2015, il siège comme membre du conseil d'administration de l'Agence de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (APME).

Pendant 2 mandats, Protais AYANGMA a siégé à la présidence de la Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines (FANF) entre 2008 et 2014. Une marque de reconnaissance pour le travailleur infatigable qui a tout donné pour l'éclosion du marché des assurances dans la zone CIMA ■



Nous prenons soin de votre image!



CONCEPTION GRAPHIQUE

- Logotype
- Identité visuelle
- Conceptions de supports



MARKETING DIGITAL

- Campagnes digitales
- Création de contenus
- Community management

start@siloe.agency • www.siloe.agency • +237 673 29 91 41

Habib IYA, Lorsque la passion du Marketing et de la Communication se déporte à Kribi.

Par la Rédaction.

Passionné de communication et des nouvelles technologies, Habib IYA fait partie des jeunes manager en quête permanente de performance qu'on retrouve dans les entreprises publiques camerounaises. Le pays depuis quelques années affiche ses ambitions d'être une nation émergente à l'horizon 2035. Dans la poursuite de cet objectif, plusieurs projets structurels d'envergures ont vu le jour. Le port en eau profonde de Kribi est l'une des plus grandes infrastructures réalisé au Cameroun au cours des dernières années. L'ambitieux pôle industrialo-portuaire dont les opérations d'exploitation commerciale sur la portuaire ont débuté en 2018 est géré au quotidien par des camerounais de valeurs, Habib IYA est un de ceux qui donne de leur engagement pour la promotion et la valorisation de ce projet d'envergure.

Titulaire d'un Master en communication et Marketing de l'European Communication School de Bruxelles en Belgique, parachevant son background académique durant lequel il a obtenu un Bachelor en Développement International, Habib IYA est une tête bien faite aux expériences plurielles glanées tout au long de son cursus. Il montre une aisance à évoluer dans les cercles de décision stratégiques. Il a été par exemple rapporteur de la commission de Normalisation du Terminal à Conteneurs auprès des Services du Premier ministre mais aussi membre du groupe de travail au Ministère des transports chargé de proposer les modalités de restructuration de la chaîne logistique



nationale de transport maritime et de la réhabilitation de CAMTAINER dans le secteur privé.

En Avril 2013, Habib IYA rejoint le projet du Complexe industrialo-portuaire de Kribi comme Cadre d'appui au Pôle Economie des transports. En 2017, il est cadre à la direction des opérations commerciales et en janvier 2018, il devient le chef du département commercial et marketing du Port autonome de Kribi. Une ascension logique pour un manager talentueux qui a su faire

ses preuves.

Dans les milieux du transport, les clients reconnaissent son empreinte dans l'expérience client unique au Port de Kribi. Celle-ci se démarque par une assistance et un accompagnement de bout en bout pour permettre aux opérateurs économiques « de tirer profit de toutes les potentialités qu'offrent ce bijou ».

Etre au service de son pays, Habib a fait le choix judicieux de contribuer par ses compétences au développement du Cameroun ■

Les tiers lieux : quand l'espace de travail se réinvente au Cameroun

Par la Rédaction.

Le monde avance et les choses changent. Avec la crise du corona virus, le monde a appris à vivre autrement. Le confinement général connu par de nombreux pays a poussé plusieurs entreprises à redéfinir la manière de travailler. Si le travail à domicile a connu un boom planétaire, les tiers lieux ont confirmé leurs montés en puissance. Au Cameroun, les 3 dernières années ont été marquées par la naissance et la multiplication des espaces du coworking.

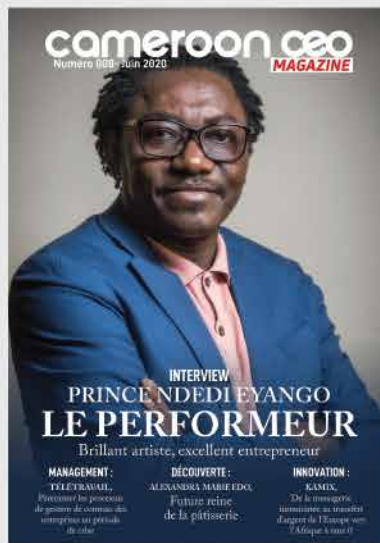
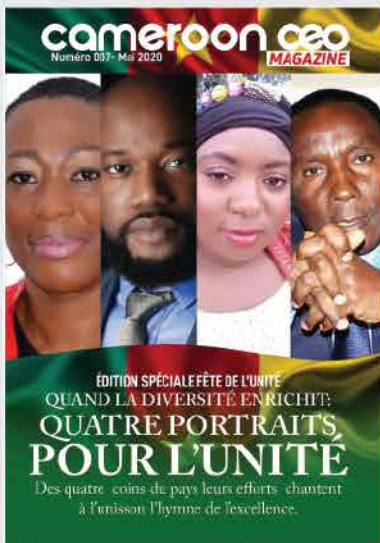
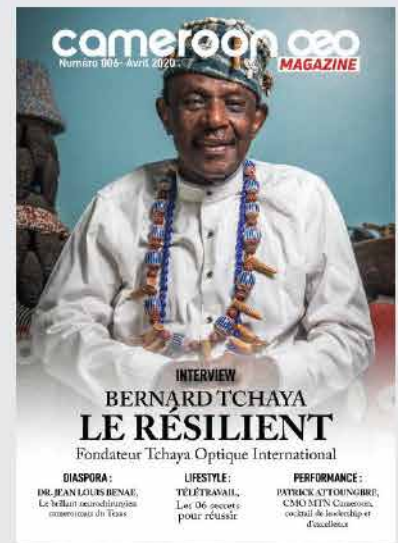
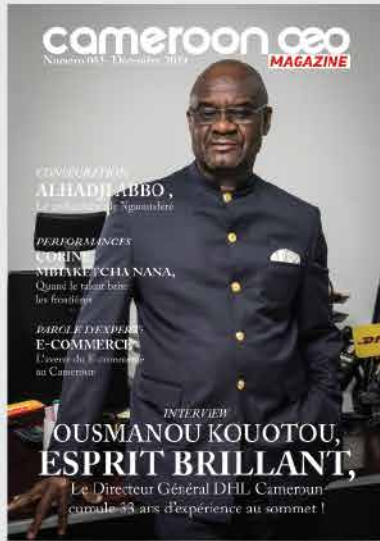
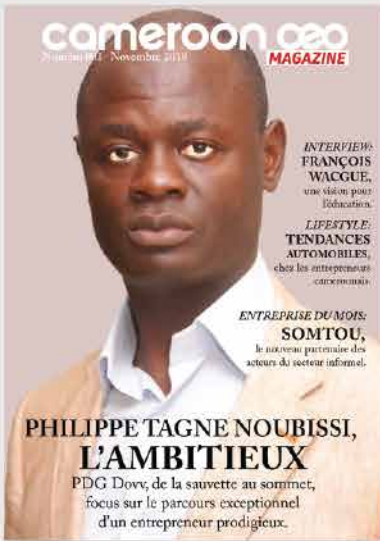
Le phénomène est nouveau, mais

se développe à une vitesse spectaculaire. Il est difficile aujourd'hui à Douala de ne pas trouver un espace de travail partagé à 1 kilomètre à la ronde. Plusieurs PME recourent désormais à ces espaces pour se déployer. Au départ, les coworking spaces au Cameroun étaient perçus comme un lieu de travail pour les jeunes start-ups du numérique. Mais, aujourd'hui la donne a beaucoup changer. Les espaces de coworking aujourd'hui accueillent les profils d'entrepreneurs variés.

Le choix des espaces collaboratifs pour travailler diffère des en-

trepreneurs. D'autres optent pour cette solution afin de développer rapidement un réseau, d'autres y vont pour les coûts avantageux car les prix actuellement varient de 15 000 FCFA le mois à 150 000 FCFA en fonction du standing et des offres offertes. Autres tiers lieux, les incubateurs d'entreprise se multiplient également à travers le Cameroun. L'entrepreneuriat a le vent en poupe et les nouvelles solutions de facilitation comme les nouveaux espaces de travail trouvent un terrain favorable.





Merci d'y croire!



www.cameroonceo.com



Un patron équilibré, entre vie professionnelle et vie privée

L'Express.fr

Les chefs d'entreprise doivent eux aussi trouver un équilibre entre des obligations professionnelles de plus en plus envahissantes et leur vie familiale.

Être patron, c'est aussi savoir manager vie professionnelle et vie personnelle. Mais comment faire ? Quand le travail empiète sur ma vie de famille, quel temps puis-je consacrer aux loisirs, aux amis ? Comment se fait-il que je doive tout décider et régler moi-même dans l'entreprise sans initiative de mes collaborateurs ?

Pourquoi dois-je toujours tout faire moi-même pour que ce soit clair, professionnel et sans risques ? Pourquoi ai-je le sentiment d'être toujours débordé sans pouvoir faire et achever ce que j'ai prévu ? Comment dois-je réagir quand je suis dérangé sans cesse et que je passe le plus clair de mon temps à éviter les problèmes ?

Concilier l'activité professionnelle et la vie de famille équivaut, pour un chef d'entreprise, à assumer son engagement et ses responsabilités sur les deux

fronts. Cependant, l'activité professionnelle devient de plus en plus intense au fil des années, la prise de recul est presque impossible et les conséquences pour la vie de famille peuvent être irréversibles et préjudiciables. Les effets collatéraux perturbent l'équilibre du dirigeant.

Comment s'apercevoir que l'on a dépassé les limites du raisonnable ?

Nous n'en sommes que rarement conscients, mais le mal-être, dû à l'écart entre ses propres valeurs personnelles et ses obligations liées à son rôle dans l'entreprise, crée du stress. Et ce stress peut rejaillir en famille. Il est toujours plus facile de se défoncer en privé qu'au travail.

Sur-implication dans son activité professionnelle, multiplication des heures de présence au bureau, vacances interrompues par des urgences, heures supplémentaires... Ce sont quelques-uns des nombreux écueils qui jalonnent la quête de tout travailleur vers un équilibre parfait entre vie privée et vie professionnelle.

Quelles sont les alertes ?

Déséquilibre des collaborateurs, inefficacité, mauvais résultats, tensions voire rupture familiale. Stress, épuisement, burn-out. "Le syndrome d'épuisement professionnel" se caractérise par

un état d'épuisement général, à la fois psychique, émotionnel et mental ; les "batteries sont à plat" et le sujet n'est plus capable de récupérer sur de courtes durées.

Ce syndrome d'épuisement s'accompagne d'une série de symptômes (sueurs froides, tremblements, nervosité...), autant de manifestations physiques et émotionnelles de ce cercle vicieux dans lequel s'enferment bon nombre de patrons qui veulent performances et réussites, au détriment de leur vie privée, souvent détruite ou inexistante.

Comment réagir ?

Pour trouver l'équilibre, il est nécessaire de se construire un cadre de travail avec des limites et les respecter. Il faut acquérir un comportement pérenne vis-à-vis de ses activités professionnelles, les identifier, les modéliser, y mettre des limites et surtout les adapter pour être en accord avec l'environnement. Ne pas

hésiter à se faire entourer par des professionnels.

Quelles sont les pistes pour y arriver ?

Selon sa phase de vie (début de vie professionnelle, construction, maturité, semi-retraite), être clair avec son projet de vie et calibrer au mieux ses besoins matériels et financiers peut permettre de s'épanouir dans de bonnes conditions.

Les valeurs et préférences de chacun sont différentes d'une personne à l'autre. Elles évoluent aussi d'une étape de la vie à une autre. L'équilibre recherché est indissociable de celui des proches, des collaborateurs donc de leurs propres règles et préférences, d'où l'importance d'apprendre à bien se connaître pour comprendre son fonctionnement.

Il faudra aussi mieux comprendre et accepter les comportements des autres, s'adapter pour



mieux communiquer et savoir être acteur pour trouver l'équilibre. Pourquoi ne pas apprendre à déléguer ? Car mettre en place des délégations efficaces au sein de son équipe permet de se "dégager" du temps.

Il sera indispensable de se fixer des limites, ne pas se rendre toujours disponible, trouver des moments ou des moyens de recharger les batteries, prendre le recul nécessaire à chaque situation. Se poser la question suivante : Est-ce vraiment urgent ? Quel peut être le vrai risque ? Ces questions pourront vous aider à classer les priorités.

Voici quelques situations vécues de chefs d'entreprise ou d'équipes :

1- Constat : J'arrive le premier, je pars le dernier, je suis dispo et toujours dérangé dans la journée. Je passe beaucoup de temps à éviter qu'il y ait des problèmes dans l'entreprise. Je n'arrive pas à faire mon travail.

Pistes : je réduis mes horaires. Je fixe un cadre me permettant de faire ce qui m'incombe. Je suis moins corvéable sans dégrader la qualité des relations.

2- Constat : J'ai toujours plusieurs sujets sur le feu. Je suis débordé. Je n'arrive pas à mener à terme mes idées. Mes collaborateurs ne suivent pas, n'adhèrent pas. Je ne les sens pas motivés



Pistes : Je priorise mes actions, je dois gérer mon temps pour achever ce que j'entreprends, faire ce que je dis. Je dois savoir où je vais, avoir un projet factuel. Tout en me faisant plaisir.

3- Constat : Je suis obligé de tout faire moi-même. Rien n'avance si je ne m'en occupe pas personnellement. Mes collaborateurs sont assistés. Je dois tout décider. Je ne peux pas m'absenter.

Pistes : J'apprends à déléguer, à demander, à écouter. Je fais confiance et ralentis. Je m'intéresse aux autres. Je développe mon empathie, ma reconnaissance

pour valoriser mes équipes, tout en gardant l'efficacité.

4- Constat : Je n'arrive pas à achever une tâche car il y a toujours un élément à vérifier. Mes collaborateurs sont confus, peu précis. Il faut que je repasse derrière. Ça prend du temps et tout s'entasse. C'est difficile de prendre une décision.

Pistes : Je ne vise plus la perfection. J'essaie d'être simple pour aller plus vite. Je communique davantage et peux faire confiance aux sentiments. Je partage davantage. J'accepte de me tromper ■





kamart



PHOTO D'ENTREPRISE | REPORTAGE
PACKSHOT | PORTRAIT CORPORATE
DIAPORAMA | TIRAGE GRAND FORMAT

Contacts:

+237 675 680 333 / kamart.cm@gmail.com

facebook.com/KamartCorp