

INTERVIEW

ROLAND NKWEMAIN
L'INSPIRATION
LE CHANTRE DU LEADERSHIP

MANAGEMENT :

BUSINESS,

Les clés pour maintenir de
bonnes relations avec ses
investisseurs

DIASPORA :

JOSIANE TCHOUNGUI,

La banquière camerounaise
à la tête d'Orabank Benin

PAROLE D'EXPERT :

ENTREPRENEURIAT

Le développement de la
tech & des réseaux d'affaires
en Afrique francophone



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



Sommaire

12



INTERVIEW
ROLAND KWEMAIN,
Founder & CEO
Go Ahead Africa

6 **FLASH
INFOS**



8 **DÉCOUVERTE**
Yane Balog, l'
artisan entrepreneur

MANAGEMENT

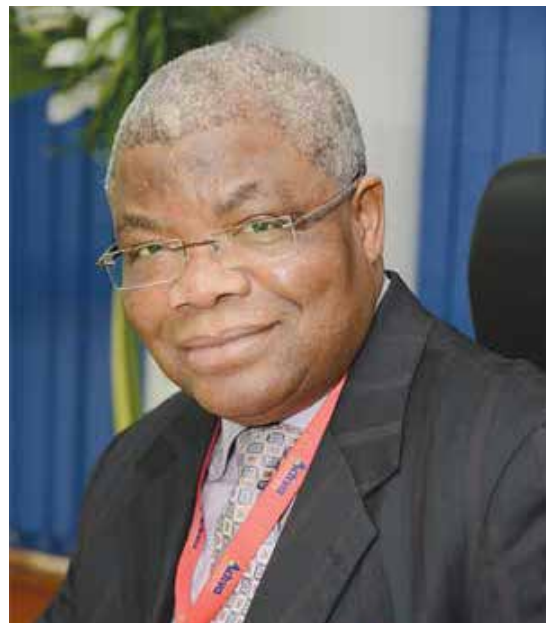
Les clefs de bonnes relations avec ses investisseurs

10



PERFORMANCE
Manuela KAMADJOU,
la perle ambitieuse

27



25 **CONSECRATION**
Richard LOWE, le
géant des assurances au
Cameroun

Sommaire

19

PAROLE D'EXPERT

Tech & réseau d'affaires en Afrique francophone



DIASPORA

La brillante banquière
camerounaise à la tête d'Orabank Bénin

30

LIFESTYLE

7 façons efficaces de trouver
l'équilibre entre le travail et la
vie privée

28

INNOVATION

Le système intelligent de pro-
duction d'Oxygène médicale

////////////////////

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

Demain nous appartient !

L'année 2020 a débuté avec énormément d'espoir. Nous sommes nombreux, qui avons dressé les plans ambitieux pour cette année. Certains ont même dit de cette l'année celle du 20/20. À peine, nous avons célébré la nouvelle année que le pire est arrivé. Le Coronavirus, tel un monstre froid et farouche en un temps record à paralyser le monde entier. L'année de tous les espoirs s'est transformée en année de tous les déboires et des désespoirs.



Nous avons chuté, nous sommes tombés, mais, malgré tout, rien n'est encore fini. Plus que jamais nous devons rester debout, nous avons l'obligation historique de lutter pour préserver nos vies, car comme la Comtesse de Ségur avait titré son roman devenu un dicton populaire : « Après la pluie, vient le beau temps. ». Oui, à l'horizon, au-delà de nos souffrances, malgré nos pertes multiformes, malgré nos douleurs et nos peines, le meilleur n'est pas loin, il est tout près et il nous attend.

C'est le moment plus que jamais de croire à demain, 2020 nous donne l'opportunité de repartir à zéro, de repartir de plus belle. Elle nous permet de voir combien de fois nous sommes vulnérable, de découvrir nos failles et nos faiblesses, mais, par-dessus tout, elle nous enseigne la résilience, la foi, le courage face à l'adversité. Faisons des leçons de cette année des pierres précieuses pour bâtir les plus belles œuvres de notre histoire terrestre.

Rien n'est fini, c'est maintenant que tout commence. C'est tellement facile de transférer tous nos malheurs, nos frustrations et nos échecs sur un bouc-émissaire peu importe si c'est le grand méchant coronavirus. Nous pouvons et nous avons la capacité de transcender nos souffrances et de devenir les hommes et des femmes excellents. C'est le moment de se tenir debout, droit dans ses bottes et se battre pour l'avenir car demain nous appartient ■

Mérémi Wilson Njoudjou

La SCAN Bientôt à nouveau opérationnelle ?

Dans son programme de relance de la filière tomate post COVID-19, le gouvernement camerounais entend relancer la Société des Conserveries du Noun (SCAN). L'industrie de transformation de la tomate qui a fermé ses portes aux débuts des années 2000 pour pénurie de matière première et le coût exorbitant des emballages importés reverra le jour. De source officielle, le Cameroun produit plus de 700 000 tonnes de tomates par an. La production est écoulee sur le marché local mais aussi dans les pays voisins. Avec la fermeture des frontières le 17 mars 2020, la filière tomate a subi un énorme coup dur qui a conduit les producteurs à brader leurs productions. La réouverture de la SCAN sera une aubaine pour les producteurs locaux.



La Banque Nationale de Guinée Equatoriale bientôt opérationnelle au Cameroun



Le secteur bancaire camerounais va s'enrichir d'un nouvel acteur. En effet, depuis 2018, la banque nationale Equato-Guinéenne avait entamé des démarches auprès du régulateur la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC) et des autorités camerounaises pour l'ouverture d'une filiale au Cameroun. La Bange Bank Cameroun S.A a reçu le 05 août 2020 l'agrément commercial signé par le ministre du commerce Luc Magloire Mbarga Atangana. Mais, pour démarrer ses activités au Cameroun, la banque nationale de Guinée Equatoriale devra encore attendre les agréments du ministère camerounais des finances et de la COBAC.

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 bright, clinical setting. 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

Yane Balog, l'artisan entrepreneur

Par La Rédaction



Amouroux des chaussures depuis sa tendre enfance, Yane Balog n'est pas passé par 4 chemins pour trouver sa voie. Le promoteur de la marque Kilama est un jeune camerounais pétri de talent. Son intelligence créative et cette soif de liberté qui l'anime sont des véritables stimulateurs pour le génie qu'il incarne. Yane Balog, au-delà de l'esprit entrepreneurial qui l'anime est avant tout un jeune ambitieux, passionné et pragmatique. Artiste dans l'âme le bottier poète a su créer sa propre identité et ne cesse de se réinventer. Le jeune artisan camerounais s'est installé à Dakar en 2019 pour poursuivre le rêve entamé dans son pays natal.

Yane Balog à travers ses créations nous transporte dans un univers unique où on contemple

avec délectation la beauté et la magie de la culture africaine. Il a cette faculté extraordinaire de donner une âme et une identité propre à chacune de ses créations. L'artisan a fait le pari de faire de toutes ses créations des véritables œuvres d'arts auprès de sa clientèle. Dans un environnement où les jeunes rêves de moins en moins, Yane par son travail prouve que peu importe la rudesse

de l'environnement, quand le talent y est, on peut défoncer les portes et accéder à la place qu'on mérite.

Aujourd'hui Yane Balog n'est pas seulement un maître bottier, mais un véritable amoureux des tissus africains qu'il transforme à sa guise selon ses inspirations. Hier communicateur, Yane Balog est aujourd'hui un artisan entrepreneur au parcours atypique. Titulaire d'une licence en français et études francophone

à l'univers de Douala, il commence sa carrière comme téléconseiller, il passera également par Jumia Cameroun ou encore ADPM une entreprise de conseil en investissement basée à Douala. Les différents passages de Yane en entreprise vont l'amener à prendre conscience d'où se trouve sa véritable place. C'est alors qu'il va tout lâcher pour le fil et l'aiguille.

Quand on voit le chemin parcouru et les réalisations de Yane Balog, on comprend qu'il a certainement pris la meilleure décision possible, mettre son talent au service de la renaissance africaine à travers ses créations exceptionnelles ■



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



Les clefs de bonnes relations avec ses investisseurs

Source : Emmanuelle Flahault-Franc et Anne-Sophie Frenove, auteures de « Into the French Tech »

Il est essentiel de choisir vos investisseurs plutôt que de les subir. Toutefois, il peut arriver que vous n'ayez pas un choix étendu ; il vous faudra alors apprendre à travailler avec eux dans les meilleures conditions.

Une fois vos investisseurs choisis, il vous faudra ensuite créer et maintenir des relations saines et efficaces avec eux. En investissant dans votre start-up, ils deviennent administrateurs à vos côtés, il est donc essentiel que votre association se passe bien. En écoutant **les entrepreneurs nous parler de leurs investisseurs**, nous avons pu en définir trois types : ceux qui adoptent une certaine distance avec la

start-up et l'entrepreneur, et s'attachent principalement aux comptes rendus financiers, en faisant confiance au management ; ceux qui, à l'inverse, demandent beaucoup d'informations, des contacts fréquents, donnent leur avis régulièrement et n'hésitent pas à exprimer leurs différends avec l'équipe dirigeante ; ceux qui font confiance à l'entrepreneur et le soutiennent activement, en s'adaptant à ses besoins tout au long du projet. De leur côté, les entrepreneurs

ont aussi souvent trois types d'attitude face à leurs investisseurs : ceux qui souhaitent bâtir une relation de confiance, en donnant accès à un maximum d'informations en toute transparence, mais qui gardent une certaine distance humaine face à leurs investisseurs ; ceux qui veulent gérer seuls leur start-up et souhaitent maintenir les investisseurs dans ce rôle, en partageant le minimum d'informations, par défiance ou bien pour gagner du temps ; ceux qui recherchent le soutien et les

retours de leurs investisseurs, principalement en tête à tête, pour bénéficier de leur expérience et de leur carnet d'adresses.

Relation de confiance mutuelle

Si les investisseurs ont souvent une attitude similaire avec les entrepreneurs qu'ils suivent, les entrepreneurs peuvent facilement adapter leur comportement selon leur propre expérience et leur relation individuelle avec chacun de leurs

quotidien pour vérifier chaque élément. Il peut alors consacrer plus de temps à sa mission de dirigeant.

Un autre entrepreneur préférera prendre trente minutes avec chacun de ses investisseurs tous les trois mois pour échanger sur la santé de la start-up, ses actualités et ses difficultés éventuelles. Loïc Soubeyrand, fondateur de la solution de titres-restaurant dématérialisés Lunchr, et cofondateur de Teads, spécialiste de la vidéo publicitaire en ligne, vendu à Altice, l'explique ainsi : « Les décisions stratégiques ne se prennent pas

problème. »

De la même manière, l'entrepreneur, s'il veut pouvoir compter sur ses investisseurs, doit avoir confiance en lui, en sa connaissance pointue de la start-up et en sa capacité à prendre de bonnes décisions.

Certains fondateurs nous ont également mentionné une qualité nécessaire pour répondre aux attentes des uns et des autres : la modestie. En effet, l'entrepreneur doit être ouvert aux propositions d'aide de ses investisseurs expérimentés et ceux-ci doivent garder en tête qu'ils ont

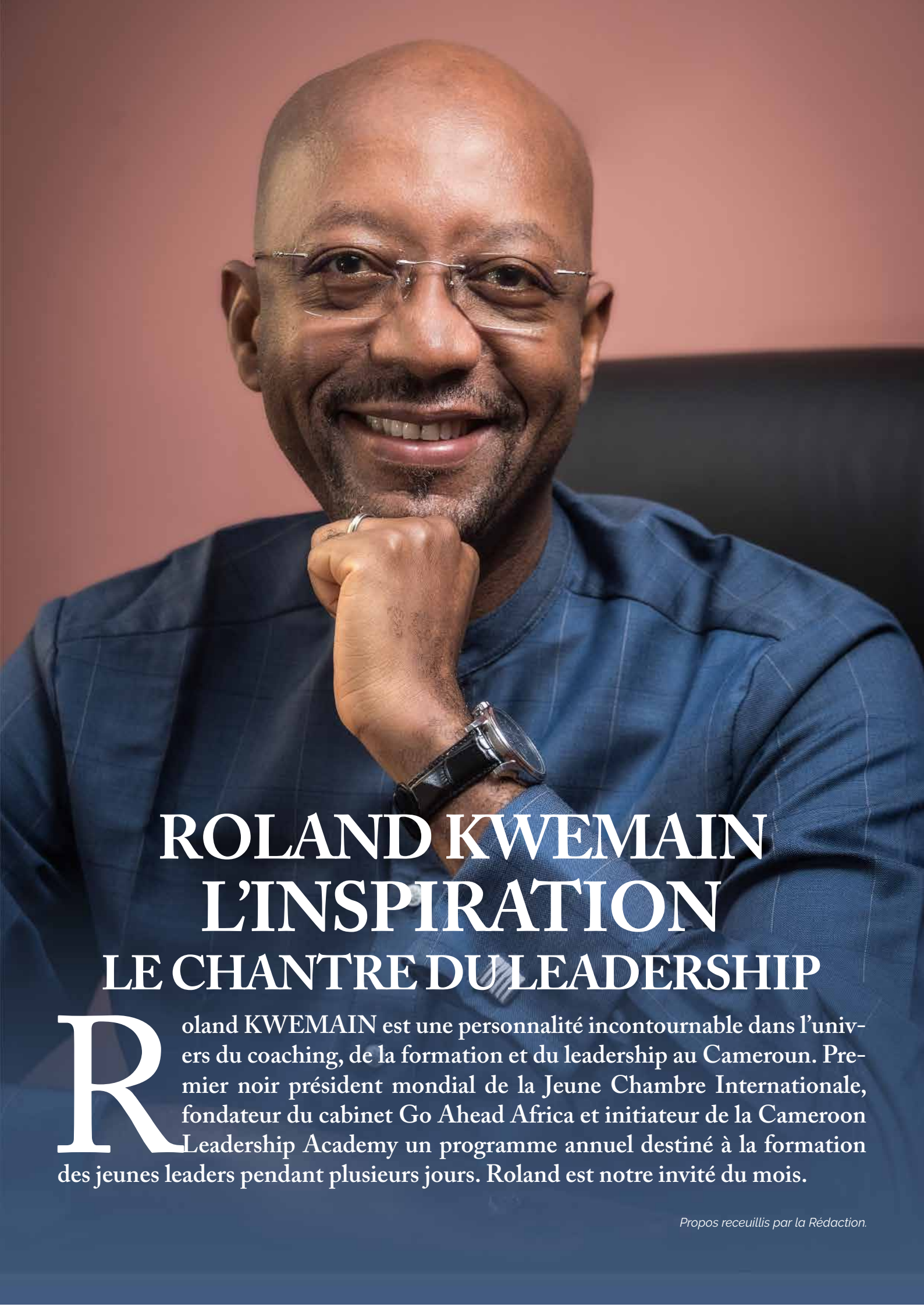


investisseurs. Un entrepreneur nous a par exemple confié consigner toutes les données financières de l'entreprise sur un document constamment mis à jour et partagé avec les salariés comme les investisseurs. Cela lui permet de gagner du temps dans le processus fastidieux de comptes rendus : les données sont toujours accessibles et peu d'investisseurs le contactent au

lors de réunions d'investisseurs mais dans le cadre de discussions individuelles, en amont. Ces réunions ne doivent être que des exercices administratifs, il ne faut pas les attendre pour annoncer de mauvaises nouvelles. Si vos investisseurs ne vous parlent que dans ce contexte, c'est qu'ils ne sont pas là pour vous soutenir ou vous aider en cas de

avant tout investi dans une équipe d'hommes et de femmes qui maîtrisent leur sujet.

Enfin, il est important de garder ce souci de transparence, quels que soient le nombre et le type d'investisseurs, quitte à aménager ses modes de communication pour s'adapter au niveau de détails requis par chacun ■



ROLAND KWEMAIN L'INSPIRATION LE CHANTRE DU LEADERSHIP

Roland KWEMAIN est une personnalité incontournable dans l'univers du coaching, de la formation et du leadership au Cameroun. Premier noir président mondial de la Jeune Chambre Internationale, fondateur du cabinet Go Ahead Africa et initiateur de la Cameroon Leadership Academy un programme annuel destiné à la formation des jeunes leaders pendant plusieurs jours. Roland est notre invité du mois.

Propos recueillis par la Rédaction.

Vous êtes aujourd'hui une personnalité incontournable dans l'univers des affaires au Cameroun, alors qui est Roland Kwe-main ?

Je suis Coach/formateur en Leadership ; fondateur de Go Ahead Africa Ltd, un cabinet de formation et de Coaching en Leadership et Management.

Je suis né le 4 avril 1971 à Yaoundé-Cameroun et aîné d'une fratrie de 10.

En 2010, j'ai eu l'opportunité de diriger la Jeune Chambre Internationale (JCI), en tant que Président mondial.

Je suis un grand passionné de l'Afrique. En tant que conférencier, j'agis au quotidien pour influencer, inspirer, motiver et éveiller le pouvoir du leadership d'impact qui sommeille en chaque individu, en particulier chez les jeunes, dans plus de 90 pays.

Je suis titulaire d'un Master en Management International de l'IAE- Poitiers - France et d'un Diplôme sur la Responsabilité Sociale des Entreprises et le Développement Durable de l'Institut de la Banque Mondiale.

Je suis Auteur du livre autobiographique : The IMPACT of ONE et conférencier principal des IMPACTALKS (une formation/talk destiné au Top et Middle Management désireux d'améliorer leurs performances grâce à des apprentissages en soft Skills).

Je parle parfaitement le Français et Anglais et vis dans la belle ville de Buea au Cameroun avec mon épouse Marjolaine et nos 3 enfants (Patrice William, Diane et Enzo B.).

D'où vient cette passion que vous avez pour l'humain ?

La passion que j'ai d'être au service de l'Homme, vient de l'éducation reçue de mes parents.

Ma maman nous a inculqué les valeurs de la foi et la crainte de Dieu, de la solidarité, la générosité et surtout cette joie de vivre.

Papa, c'était le principe de la rigueur et de la discipline, mais aussi le sens de la responsabilité. Ils nous disaient aussi qu'il y a plus de plaisir à donner qu'à recevoir et que c'est en donnant qu'on reçoit. J'ai également fait la rencontre d'organisations qui m'ont permis de matérialiser cette éducation et de porter de façon pratique et impactante ces valeurs. Je peux citer entre autres la Jeune Chambre Internationale, l'association des Hommes Catholiques du Cameroun, le Club Marketing du Lycée Technique de Douala.

Vous ne pouvez pas faire ce métier avec le niveau de succès que nous avons sans être passionné, sans aimer l'Homme. Nous sommes convaincus que le capital le plus important de toute organisation est le capital humain.

Vous êtes le fondateur de la Cameroon Leadership Academy, une initiative exceptionnelle qui a formé des centaines de jeunes camerounais, quelle était la vision au départ et quel bilan faites-vous aujourd'hui après 8 éditions ?

Notre vision dès le début de cette aventure était de former des jeunes leaders qui vont créer de meilleures communautés. « Notre finalité est de créer une classe mondiale de Jeunes Leaders Camerounais maîtres de leur destin et résolument au service de l'émergence de notre pays voire de notre continent, l'Afrique ! »

L'Académie Camerounaise de

Leadership est un Programme annuel pointu d'apprentissage et d'échange d'expériences pour 100 Jeunes citoyens actifs venant des dix régions du Cameroun, âgés de 18 à 35 ans, sur la base de leur engagement citoyen, leur accomplissement professionnel et leur esprit patriotique. Ce programme taillé sur-mesure visait cinq objectifs primordiaux. À savoir offrir aux jeunes :

- Des compétences en Leadership et en Management,
- L'Esprit d'Entreprise,
- L'esprit de la Responsabilité Sociale Individuelle et la Citoyenneté Active,
- La Connaissance et la Valorisation des Grandes Figures Historiques du Cameroun
- L'appropriation de la Vision 2035 (Émergence du Cameroun).

Avec d'abord la crise NOSO, nous avons gardé notre philosophie : chaque challenge est une opportunité. Et justement nous avons saisi ce challenge pour délocaliser l'académie autrefois se déroulant exclusivement au centre de développement humain de Eneo à Ombe. Nous l'avons réalisé tour à tour à Edéa, et Douala. L'opportunité de découvrir de nouveaux endroits, de nouveaux potentiels.

Ensuite la crise due au Covid-19 nous a imposé de digitaliser notre académie, au-delà de la phase d'inscription et de sélection.

En 2018, vous avez publié votre livre autobiographique « THE IMPACT OF ONE », comment le public a-t-il accueilli cet ouvrage ?

Il faut rappeler que THE IMPACT OF ONE était le thème du mandat 2010 quand nous étions à la tête de la JCI. C'est essentiellement une philosophie qui a pour but d'encourager chaque

Roland KWEMAIN,
Ancien président mondial JCI

*Je suis né le 4 avril 1971 à Yaoundé-Cameroun et aîné d'une fratrie de 10.
En 2010, j'ai eu l'opportunité de diriger la Jeune Chambre Internationale (JCI), en tant que Président mondial.*

Je suis un grand passionné de l'Afrique. En tant que conférencier, j'agis au quotidien pour influencer, inspirer, motiver et éveiller le pouvoir du leadership d'impact qui sommeille en chaque individu, en particulier chez les jeunes, dans plus de 90 pays.

Je suis titulaire d'un Master en Management International de l'IAE- Poitiers - France et d'un Diplôme sur la Responsabilité Sociale des Entreprises et le Développement Durable de l'Institut de la Banque Mondiale.

Je suis Auteur du livre autobiographique : The IMPACT of ONE et conférencier principal des IMPACT-TALKS (une formation/talk destiné au Top et Middle Management désireux d'améliorer leurs performances grâce à des apprentissages en soft Skills).





INTERVIEW



individu à se dire qu'il est capable de contribuer à l'édification d'un monde meilleur. Donc ça ramène au concept de la responsabilité sociale individuelle. Le public a favorablement accueilli notre ouvrage d'ailleurs dans la plupart de nos séminaires, activités de team building, beaucoup de Leaders et managers africains, ont tout fait pour avoir une copie du livre.

Il est distribué au Cameroun dans la plupart des stations TOTAL. Il y'a également une version en ligne sur Amazone.

Nous sommes satisfaits du feedback et de l'accueil que le public a bien voulu donner à ce livre.

Votre entreprise Go Ahead Africa Ltd fait partie de celles qui vivent de plein fouet les effets néfastes du coronavirus, comment arrivez-vous à maintenir la tête hors de l'eau en cette période de crise ?

Depuis des temps immémoriaux, l'humanité a toujours connu des crises (crise économique et financière, crise alimentaire, crise politique, crise sociale, changements climatiques, crise sanitaire telle que la Covid-19...)

entraînant de nouveaux risques plus ou moins importants.

La crise est un phénomène qui se produit dans de nombreux domaines. Elle nécessite une gestion particulière. Dans certains cas, elle peut être bénéfique et entraîner un changement important.

Dans notre cas, nous nous sommes réinventés.

La crise Covid-19 a imposé des mesures barrière qui proscrivent des contacts rapprochés. or, nos séminaires et team building était des moments chaleureux qui permettaient d'oublier les barrières du quotidien (position hiérarchique, Conflits etc).

Nous avons vu plusieurs contrats de plusieurs millions de francs CFA être suspendus. Alors comment survivre ? Eh bien nous nous sommes réinventés à travers le digital. Cette période de crise a vu naître de nouvelles offres et de nouveaux marchés. Des offres qui favorisent la rétention et fidélisation des clients (vidéos, SMS, et Webinaires); une nouvelle plateforme de e-learning empowered by Go Ahead Africa, des activités de teambuilding adaptées au contexte, des

séances de Coaching.

Aujourd'hui grâce à cette crise qui a accéléré le processus de digitalisation, nos offres sont accessibles de n'importe où au Cameroun et dans le monde.

Comment se déroule la saison 2 des Impacttalks ?

Nous avons entamé la saison 2 Impacttalks avec beaucoup d'enthousiasme au vu des chiffres satisfaisants que nous avons eu de la précédente saison et l'engouement des participants. Avec la crise, la version présentielle a été annulée et nous sommes passés en mode Webinaire. La version Impacttalks en ligne est suivie dans une trentaine de pays dans le monde et avec un impact remarquable.

Premier noir Président mondial de la Jeune Chambre Internationale, quel est votre plus beau souvenir de cette aventure ?

La rencontre des milliers de Jeunes à travers le monde, qui ont décidé d'être la solution même quand ils ne sont pas la cause des problèmes. A titre

symbolique, mes rencontres avec :

Le Feu Président Robert Mugabe
Le Dalai Lama
Et Le Pape Benoît XVI

Comment rebondir après une crise sévère comme le covid-19 ?

Le cabinet Go Ahead Africa, a développé un outil d'analyse efficace qui permet aux organisations et aux individus de se réinventer. Il s'agit de l'analyse ERAI, Eliminer, Réduire, Améliorer, et Innover.

Un dernier mot ?

Le cabinet Go Ahead Africa, a Chacun d'entre nous est venu dans ce monde avec un but et une mission précis. Un but auquel nous pouvons donner l'énergie de notre esprit et l'enthousiasme de notre cœur. Il doit être parfaitement aligné avec notre vision, nos valeurs, nos discours et nos actions.

Il existe de nombreuses façons de découvrir notre mission dans la vie :

1- Nous devons trouver le temps et nous retirer de la société

broyante pour une retraite spirituelle.

2- Un voyage solitaire en admirant la beauté de la nature. Ensuite, la petite voix à l'intérieur de nous sera plus audible.

3- En transformant nos plus grandes douleurs, déception ou frustration, une fois que nous guérissons, nous devons aider d'autres qui traversent des défis semblables ■



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

Cameroon CEO
Hospitality

cameroonceo@gmail.com





Douglas Mbiandou
Président
10 000 Codeurs

Noel K. Tshiani
Fondateur
Congo Business Network

Tech & réseau d'affaires en Afrique francophone

Propos recueillis par la rédaction.

Les initiatives de la diaspora africaine pour contribuer au développement de l'Afrique se multiplient de plus en plus. Si le Maghreb et la partie anglophone du continent semblent avoir une bonne longueur d'avance, la diaspora d'Afrique francophone a pris conscience des enjeux. Le Camerounais Douglas Mbiandou, fondateur de l'initiative 10 000 Codeurs et le Congolais Noel K. Tshiani, fondateur du réseau d'affaires Congo Business Network sont des acteurs qui ont décidé de se mettre ensemble pour impacter positivement l'entrepreneuriat en Afrique francophone. Nous sommes allés à la rencontre de ces deux leaders.

Douglas Mbiandou, depuis quelques années avec votre initiative 10 000 Codeurs vous vous investissez à la formation de la jeunesse africaine aux métiers du numérique, pourquoi avoir choisi exclusivement la tech ?

Depuis 2015, je rêve d'une Af-

Depuis 2015, je rêve d'une Afrique poumon de l'industrie mondiale du numérique. Avec ce désir, 10 000 Codeurs est une initiative au service de cette ambition. La demande dans ce secteur est mondiale. L'économie de la connaissance et de l'innovation sont des vecteurs de croissance économique pour les États africains. Si la jeunesse est bien encadrée et outillée, nous y arriverons. Je parle ici du dividende démographique de 420 millions de personnes entre 15 et 35 ans.

Dans la phase pilote dans 5 pays qui sont le Congo-Brazzaville, le Sénégal, le Cameroun, la Côte d'Ivoire et la Guinée, nous avons accompagné 300 jeunes dans mon métier de développeur mobile et avons atteint 75 % d'insertion dans le marché du travail. Dans la phase industrielle, d'autres professionnels bienveillants vont accompagner la jeunesse dans d'autres métiers porteurs, ainsi que dans l'entrepreneuriat et le développement personnel. De quoi générer de l'espoir pour toute la jeunesse africaine.

Quels sont les segments prioritaires aujourd'hui dans la tech où l'Afrique devrait fabriquer les véritables champions de demain ?

La jeunesse est aujourd'hui sans repère. Elle entend des « gros mots » comme « l'intelligence artificielle » sans savoir ce que cela va leur apporter. Les métiers qui vont leur rapporter de l'argent (de 150 000 à 400 000 FCFA par mois dès le départ) et qui correspondent aux besoins des entreprises mondiales sont les suivants : l'expérience utilisateur, le testeur, le product owner, le community manager, le marketing digital, le développeur web, le développeur mobile, le data scientist, la cybersécurité et le cloud.

Notez que les 5 premiers ne nécessitent pas de compétences techniques particulières. Je les recommande particulièrement aux femmes qui hésitent de se lancer dans une carrière dans le numérique.

Notre réseau d'Experts 10 000 Codeurs sensibilise, forme et conseille à travers les webinaires. Grâce à ces discussions, 10 000 Codeurs présente les informations utiles sur les carrières, les salaires et les retours d'expérience. Par exemple, nous avons organisé un webinaire sur le métier de test qui a été animé par Anass El Bekali, un référent de notre communauté test et avec Estelle Bilson. Après les webinaires, les jeunes peuvent prendre rendez-vous avec notre équipe pour préparer leur avenir dans ces métiers.

Nous nous entourons de partenaires fiables comme Congo Business Network avec lequel nous avons réalisé un webinaire sur le développement d'appli-



cations mobile en République démocratique du Congo.

Noel K. Tshiani vous êtes le fondateur du réseau d'affaires Congo Business Network, pourquoi et dans quel but votre organisation, s'est-elle associée à 10 000 Codeurs ?

Ayant vécu aux États-Unis dans de grandes villes telles que Washington, D.C. et New York pendant 24 ans, j'ai vu de très près la montée et la prolifération de technologies allant de grandes entreprises technologiques telles que Google, Amazon, Facebook, Twitter et LinkedIn. J'ai également vécu l'émergence de l'Internet et l'adoption à grande échelle du téléphone mobile depuis l'introduction de BlackBerry et d'iPhone sur le marché américain.

En créant Congo Business Network en octobre 2018, nous avons fait le choix stratégique de mettre la technologie au centre de nos actions dans la diaspora et à Kinshasa car la technologie nous permet d'être efficaces et productifs non seulement dans l'entrepreneuriat mais aussi

dans notre vie quotidienne.

Notre partenariat avec 10 000 Codeurs vise à nous permettre de faire appel à des compétences de haut niveau dans les domaines tels que la blockchain, l'intelligence artificielle et le développement des applications mobiles. Nous avons besoin des expertises pointues pour réussir dans nos projets axés sur le numérique dans les secteurs public et privé en République démocratique du Congo.

Jusqu'ici, très concrètement, qu'est-ce que les deux organisations ont pu faire ensemble ? Quels sont vos projets communs ?

Le partenariat entre Congo Business Network et 10 000 Codeurs passe par une série d'étapes : la création du partenariat, l'identification des projets et le travail en collaboration.

Notre partenariat a été officialisé le 14 mai 2020 dans un communiqué sur Desk Eco. Depuis ce temps-là, nous travaillons sur un programme d'accélération des entrepreneurs congolais dont 10 000 Codeurs est partenaire

et nous assiste en nous donnant des conseils nécessaires pour rendre les startups congolaises plus compétitives dans le domaine de la technologie.

En même temps, 10 000 Codeurs a mis à notre disposition les expertises de ses Experts dans les applications mobiles en testant la qualité d'application de musique en ligne Muska afin de s'assurer que la qualité et les performances des logiciels répondent aux normes les plus élevées. Dans cette même logique, 10 000 Codeurs est en train de conseiller Bonny Maya,

économique du Congo, et plus spécifiquement, à la dynamisation de l'entrepreneuriat formel à Kinshasa. Notre partenariat n'en est qu'à ses débuts mais est très fructueux jusqu'à présent.

Douglas, vous qui êtes présent dans plusieurs pays d'Afrique francophone, qu'est ce qui peut expliquer le retard qu'accuse cette zone dans le secteur du numérique et quelles solutions pour remédier à la situation ?

Cette question a été évoquée dans notre webinaire « Comment se vendre lorsqu'on est

turellement qu'un Anglophone. Il les garde « pour lui ». Or dans le monde de la technologie, plus on partage les blogs, les vidéos ou les tutoriels plus on gagne.

L'entourage d'un Francophone (la famille et les amis) a tendance à ne pas le motiver à exercer ses talents ou à prendre des risques. Or l'entrepreneuriat c'est le risque. Ceci n'a rien à voir avec un poste dans une quelconque administration publique.

En prenant l'exemple du Cameroun, travailler avec des développeurs de Yaoundé et des dével-



directeur général d'eMart.cd sur la manière d'optimiser les solutions de paiement digital utilisées dans son business.

C'est utile également de mentionner que le 19 juin 2020, Congo Business Network et 10 000 Codeurs ont organisé une émission spéciale à la radio UFM 94.7 qui a été diffusée en direct à Kinshasa et à Brazzaville. Nous avons parlé ce jour-là du rôle de la technologie dans la contribution au développement

un développeur au Cameroun ? », réalisé en partenariat avec la communauté de développeurs Laravel Cameroun et représenté par Fabrice Yopa, qui est également membre du réseau d'Experts 10 000 Codeurs. Mon expérience me permet de constater un état d'esprit qui freine les francophones :

Lorsqu'un Francophone a une connaissance ou savoir-faire quelconque, il ne les partage pas, ou en tout cas pas aussi na-

oppeurs de Buéa, c'est deux mondes différents. La mentalité Anglophone est plus pragmatique et orientée vers les résultats.

Actuellement, l'entrepreneuriat numérique brûle sur toutes les lèvres, est-ce que c'est la solution miracle pour lutter contre le chômage des jeunes et le sous-emploi

PAROLE D'EXPERT

? Quels sont les préalables pour un réel décollage de l'entrepreneuriat numérique en Afrique francophone ?

L'enseignement supérieur en Afrique produit chaque année 8 millions de chômeurs (12 millions de postes pour 4 millions d'emploi). La solution miracle pour lutter contre le chômage des jeunes c'est la sensibilisation, la formation et l'insertion par des professionnels dans des secteurs porteurs comme le secteur du numérique.

Voici notre retour d'expérience sur ce sujet : après une première expérience professionnelle (1 à 5 ans), les jeunes accompagnés par 10 000 Codeurs envisagent sereinement la voie entrepreneuriale. Une réalisation de 10 000 Codeurs : 5 % d'insertion par l'entrepreneuriat immédiatement après la formation. Un exemple au Cameroun avec Youssouf Alioum, le fondateur de yema.cm.

De plus, 60 % des profils insérés sollicitent après 2 à 3 ans d'expérience un accompagnement de 10 000 Codeurs vers le métier le statut de travailleur indépendant ou d'entrepreneur. Je vous donne un autre exemple avec Khadim Gnignue, le co-fondateur de sendawal.com. Nous sommes en revanche convaincus que l'entrepreneuriat est la clé d'une Afrique poumon de l'industrie mondiale du numérique. Nos Experts dans des domaines tels que la vente, la finance et l'entrepreneuriat accompagnent ceux qui veulent choisir cette voie.

Noel, comment les réseaux d'affaires qui ont les connexions régionales comme Congo Business Network peu-

vent être un maillon essentiel dans le développement de l'entrepreneuriat numérique en Afrique globalement et particulièrement en Afrique francophone ?

Aujourd'hui, les réseaux d'affaires formels sont des nouvelles organisations dans l'ensemble de l'Afrique. La plupart des réseaux d'affaires majeurs qui existent à ce jour en Afrique tels que Congo Business Network et Africa CEO Network ont vu le jour au cours des cinq dernières années. Congo Business Network est un réseau d'affaires qui regroupe les entrepreneurs congolais de la diaspora et ceux qui évoluent à Kinshasa. La mission du réseau est de connecter les entrepreneurs et de les assister à réussir dans l'entrepreneuriat basé sur les meilleures pratiques dans le monde de business au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Afrique.

Grâce à Congo Business Network, nous avons organisé un événement business en ligne sur Cisco WebEx Meetings qui a rassemblé des entrepreneurs du Congo-Kinshasa, du Cameroun, de la Côte d'Ivoire et de l'Algérie pour discuter de la legaltech. Cet échange business permet aux entrepreneurs de développer leurs réseaux professionnels et de partager leurs expériences en matière d'entrepreneuriat quand il s'agit de ce qui marche dans un écosystème et des leçons qui peuvent être tirées afin de faire fonctionner les choses ailleurs.

Les réseaux d'affaires sont nécessaires pour relier les entrepreneurs en Afrique francophone, une région qui est très en retard dans le développement économique par rapport aux pays anglophones tels que le

Nigeria, le Kenya et l'Afrique du Sud.

Pour conclure, jusqu'où Congo Business Network compte aller pour soutenir l'entrepreneuriat numérique en Afrique centrale ?

Les 3 objectifs de Congo Business Network sont les suivants : Mobiliser les entrepreneurs congolais à faire la promotion des opportunités d'affaires au Congo régulièrement ; faire participer la diaspora congolaise aux projets de développement économique et social au Congo ; et mettre les



expertises de nos membres et de nos partenaires aux initiatives qui contribuent à l'avancement de la vie professionnelle.

En nous concentrant sur ces 3 objectifs, nous continuerons à construire et à renforcer le réseau dans la diaspora et à Kinshasa. Parallèlement, nous continuerons à prendre des initiatives telles que l'organisation des événements business en ligne et en personne, et la formation d'entrepreneurs visant à renforcer les compétences et le dynamisme du secteur de la technologie en Afrique centrale, où le Congo-Kinshasa compte 90 millions d'habitants, dont 70 % sont âgés de 25 ans ou moins ■



La brillante banquière camerounaise à la tête d'Orabank Bénin

Par la Rédaction.

Un bastion masculin tombe, un énième plafond de verre se brise : la nomination de Josiane Tchoungui au poste de directrice générale d'ORABANK Bénin en 2018 fut un véritable pavé jeté dans la marre. Dans un secteur où la gente féminine peine à s'imposer dans la sphère décisionnelle, la Camerounaise émérite montre la voie.

Née dans les années 70, Josiane est très tôt à l'aise avec les chiffres, elle se passionne pour l'économie et choisit le domaine des banques et finances où elle se spécialise. Son challenge : s'imposer et faire carrière dans un domaine à forte empreinte masculine, briser les frontières du genre de par son intellect et ses performances. Défis qu'elle relèvera haut la main. Retour sur une époustou-



flante trajectoire mêlant ambition, performance et persévérance.

La Camerounaise débute son parcours supérieur à l'université catholique Afrique centrale où elle pose les premiers jalons de sa formation de choix en obtenant avec brio une maîtrise en économie de gestion. Elle renforce sa formation à la célèbre école française de management IESEG où elle obtient un diplôme de troisième cycle. Dotée d'une soif hors du commun pour la connaissance, elle suivra une formation en stratégie d'analyse, marketing, ressources humaines, leadership et management à la célèbre école de commerce HEC paris.

Les précieux sésames en poche, la jeune dame peut enfin faire valoir ses connaissances si durement acquises. Très peu de personne le save mais elle débute sa carrière à l'université catholique qui la jadis façonnée. Elle y passe près de 3 ans où elle officie en tant que manager administrative et financière. Par la suite, elle rejoint la PARPHARM AGRO INDUSTRIES PPAI, une entreprise agro-industrielle où elle passe plus 4 ans années. Suite de parcours à la POISSONNERIE POPULAIRE. Ici, elle occupe la fonction de CHIEF FINANCIER OFFICIER.

Elle peut enfin faire valoir sa formation en banque et finance en février 2006 à ECOBANK Cameroun où elle passe deux ans aux postes de gestionnaires de risque. En 2008, elle intègre la STANDARD CHARTERED BANK comme responsable

des crédits et un an plus tard elle sera portée au rang de directeur associé. Toujours en quête de nouveaux défis elle intègre la BGIFI BANK CAMEROUN en novembre 2010 au département lié à la gestion des crédits et des affaires légales, trois ans plus tard elle est élevée au rang de manager général où elle officie presque cinq ans.

Après plus de treize ans au service du secteur bancaire, la nomination de la Camerounaise au poste de directrice générale d'ORABANK BENIN en septembre 2018 sonne comme la consécration, le couronnement d'un travail acharné, la résultante de longue année de sacrifice. Son défi, faire en sorte que de la promesse d'ORABANK : offrir le meilleur service bancaire à tous ses clients en général et au Bénin en particulier se réalise. Elle a depuis lors la difficile responsabilité et la merveilleuse opportunité de manager une banque au plus haut niveau, impulser un changement véritable et imprimer sa marque.

Passionnée par le monde de la finance en général et de la banque en particulier, JOSIANE TSOUNGUI participe avec élégance au développement économique de l'Afrique. Vive et ambitieuse, la Camerounaise nous fait rêver. Elle représente à elle toute seule un symbole. Symbole des femmes qui osent, qui persévèrent et qui vont au bout de leurs rêves. C'est simple, la fameuse phrase toujours plus loin toujours plus haut prend définitivement tout son sens ■

Richard LOWE, le géant des assurances au Cameroun

La grandeur d'un pays se mesure aussi et surtout par la grandeur de ses Hommes. Dans un monde de plus en plus capitaliste, chaque pays a l'obligation de produire les champions nationaux en création des richesses. L'Afrique comme dans plusieurs autres domaines accuse un retard considérable sur le plan entrepreneurial. Mais on remarque les évolutions notables au cours des dernières décennies. En effet, on assiste à la montée en puissance des entrepreneurs africains d'envergures dans les domaines divers et variés sur le continent. Si l'Afrique anglophone et maghrébine semble avoir pris une belle avance, l'Afrique francophone, petit à petit emboîte le pas. Les entrepreneurs camerounais avec un dynamisme exceptionnel et fort appréciable font partie de ceux qui mènent la danse en Afrique Francophone. Richard Lowe Nzonlie est un acteur établi dans le secteur des assurances encore dominé par les multinationales occidentales.

Richard Lowé Nzonlie, 66 ans est un diplômé de l'ESSEC de Paris. Pendant plus de 17 ans, il va construire une belle et riche carrière au sein de la filiale Camerounaise du groupe AGF Afrique. Très ambitieux, il démissionne de son poste en 1998 pour créer sa propre compagnie d'assurance (Activa) avec son partenaire, un autre géant d'Afrique francophone, l'Ivoirien Jean Kacou Diagou le PDG du groupe NSIA. Le capital de la nouvelle société est de 400 mil-



lions de Fcfa. Bon manager avec une maîtrise du marché Camerounais, la société Activa de Richard Lowe va connaître une croissance rapide. En 2008, après 10 ans d'activité, l'entreprise Activa se sépare à l'amiable avec NSIA de Jean Kacou Diagou. Chacune des deux entreprises se concentre sur son développement.

Richard Lowe est un meneur d'hommes, un redoutable leader. De 1996 à 2002, il préside à la destinée de la fédération des sociétés d'assurance de Droit National Africaines (FANAF). En 2007, il est à l'initiative du réseau Globus qui est présent dans plus de 45 pays. La soif d'expansion va pousser Richard Lowe à regarder au-delà du Cameroun. Il est ainsi présent au Liberia, en Sierra Leone, au Ghana, Guinée, en RDC... Sa présence au Ghana est le fruit d'une belle acquisition qui a placé Activa International Insurance Ghana parmi les leaders du marché ghanéen. L'acquisition de deux sociétés guinéennes UGAR et LGV en 2013 va faire d'Activa le leader du marché guinéen avec environ

40 à 45 % des parts du marché. En janvier 2017 l'entreprise de Richard Lowe sort du continent africain avec le lancement d'Activa Europe dans la capitale française Paris.

22 ans après avoir fait le pari de l'entrepreneuriat, les raisons de satisfactions chez Richard Lowe sont nombreuses. Son groupe Activa à une belle présence sur le continent africain, la maison mère basée au Cameroun fait partie des leaders sur le marché avec un leadership affirmé sur le secteur des risques entreprises. Avec un chiffre d'affaires du groupe pour l'année 2015 de 66 millions d'euros pour 7 millions d'euros de bénéfice, nous ne pouvons que louer les efforts de cet entrepreneur camerounais qui ne se fixe aucune limite. Richard Lowe est la preuve que les entrepreneurs camerounais ont la capacité de créer et mener les entreprises d'envergure. La foi, le travail, l'ambition et l'endurance sont autant de valeurs qui ont permis à ce magnat des assurances de s'imposer sur le marché ■



Nous prenons soin de votre image!



CONCEPTION GRAPHIQUE

- Logotype
- Identité visuelle
- Conceptions de supports



MARKETING DIGITAL

- Campagnes digitales
- Création de contenus
- Community management

Manuela KAMADJOU, la perle ambitieuse

Par la Rédaction.

De plus en plus on enregistre le retour des Africains de la diaspora sur le continent. Les raisons de ces retours sont nombreuses. Le continent se développe et le niveau de vie dans les grandes métropoles évolue rapidement. Aujourd'hui il existe un réel intérêt pour les Africains de la diaspora à retourner dans leurs pays afin de contribuer au développement et à la croissance. Aussi, l'Afrique est perçue par les spécialistes de l'économie comme le continent de toutes les opportunités, le continent de l'avenir disent-ils. La nouvelle génération des Africains accorde un réel intérêt à participer activement à l'émancipation de l'Afrique. Manuela KAMADJOU fait partie de cette diaspora qui ose le retour pour contribuer à la construction du pays natal.

Titulaire d'un Master en management de Solvay Brussels Schools et d'un executive Master en retail & Distribution de la même école, Manuela KAMADJOU est une tête bien faite qui pendant plusieurs années à multiplier les expériences professionnelles dans les firmes importantes en Europe. En près d'une décennie, Manuela a travaillé tour à tour pour la firme autrichienne Boreal as comme consultante, ensuite pour le géant mondiale de l'audit le cabinet Deloitte pendant plus de 3 ans et enfin pour le groupe belge de distribution des produits cosmétiques Distriplus où elle aura passé 5 ans.

Avec un beau parcours et des expériences certaines, Manuela KAMADJOU rentre s'installer au Cameroun et s'engage en 2015 au sein des Laboratoires Biopharma, la première entreprise cosmétique



du pays. De business development director en 2015, la manageresse prend les rênes du marketing et du commercial en 2017. Depuis mars 2019, Manuela KAMADJOU est COO (Chief Operating Officer) des Laboratoires Biopharma. Une belle ascension pour une jeune femme ambitieuse qui a su démontrer son savoir-faire et ses qualités de dirigeante.

Au-delà des Laboratoires Biopharma, Manuela KAMADJOU est une

jeune entrepreneuse déterminée. Elle a fondé en janvier 2019 un studio de Design d'Intérieur & d'Art de Vivre dénommé KEBE HOME. Si les retours au pays ne rencontrent pas toujours le succès escompté, la trajectoire de Manuela KAMADJOU démontre qu'avec beaucoup d'envie et de détermination, il est tout à fait possible de gagner sa place dans un environnement complexe, mais paradoxalement plein d'opportunités ■



Le système intelligent de production d'Oxygène médicale

Par la Rédaction.

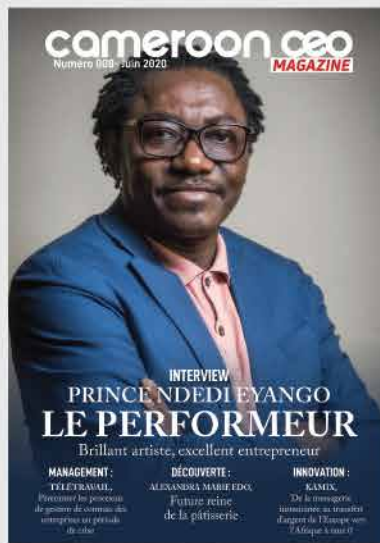
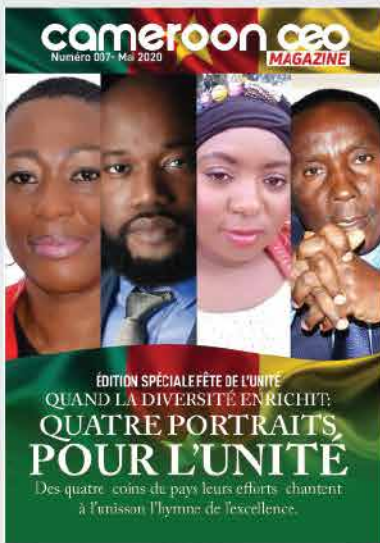
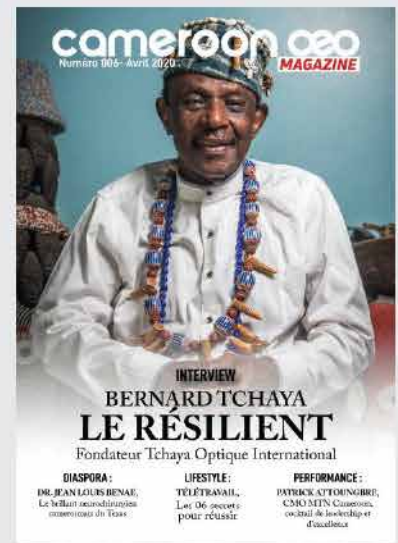
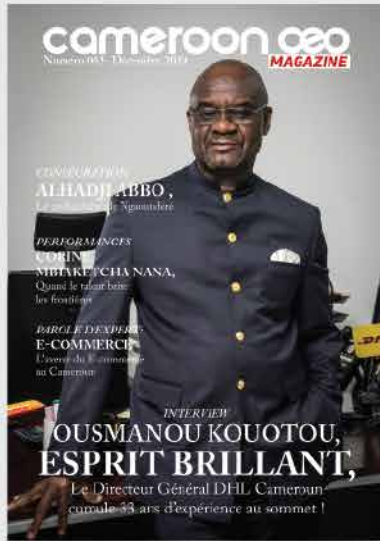
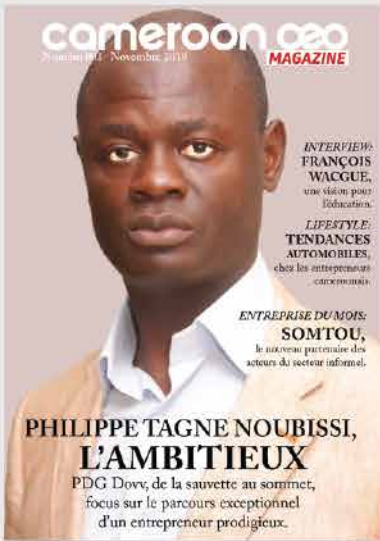
Les jeunes camerounais sont ingénieux et ils ne cessent de le démontrer jour après jour. La pandémie du COVID-19 a donné une fois de plus l'occasion à cette jeunesse de démontrer sa créativité et son sens de l'innovation. Marc Arthur ZANG le jeune entrepreneur camerounais PDG d'Himore Medical Equipements qui a fait sensation il y a quelques années avec l'invention du cardiopad est revenu cette fois avec une innovation exceptionnelle : un système intelligent de production 'oxygène médicale.

Oxygen National Network (Oxynnet) est un ensemble composé de plusieurs stations de production d'oxygène médical, chaque station disposant d'un équipement chimique et électronique permettant de produire l'oxygène pur à 95 %. Une

innovation inédite qui vient répondre à une problématique actuelle, mais aussi qui représente une solution pérenne pour les malades en manque d'oxygène dans les hôpitaux.

S'agissant de l'usage de l'invention, Marc Arthur ZANG a donné des clarifications chez nos confrères de Jewanda – Magazine « il suffit d'installer la station dans une salle ou à l'extérieur de la formation sanitaire. Dès qu'on allume, elle se met automatiquement à produire de l'oxygène en aspirant l'air ambiant ou de l'électricité. C'est en fonction du nombre de patients qu'elle adapte sa puissance. Une fois que la station produit de l'oxygène, elle alimente le réseau de distribution à l'intérieur de l'hôpital. Les techniciens peuvent ainsi brancher les patients à ce réseau de distribution, c'est tout. »

Lauréat de plusieurs prix à l'international à l'instar du Rolex Awards avec sa première invention le Cardiopad, Marc Arthur a remporté en juin 2020 le hackathon Cameroun Vs COVID-19 organisé par la branche camerounaise du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), un hackathon doté d'une enveloppe de 20 000 \$. Arthur Zang est un jeune entrepreneur ambitieux, il croit non seulement en lui, mais aussi à l'avenir. Son choix, de s'investir dans la recherche des solutions adaptées dans le secteur de la santé est fort appréciable. Avec plus de 18 000 cas testés positifs au COVID-19, Oxynnet est une véritable mine d'or pour le système sanitaire au Cameroun. ■



Merci d'y croire!



www.cameroonceo.com



7 façons efficaces de trouver l'équilibre entre le travail et la vie privée

L'Express.fr

Les initiatives de la diaspora africaine pour contribuer au développement de l'Afrique se multiplient de plus en plus. Si le Maghreb et la partie anglophone du continent semblent avoir une bonne longueur d'avance, la diaspora d'Afrique francophone a pris conscience des enjeux. Le Camerounais Douglas Mbiandou, fondateur de l'initiative 10 000 Codeurs et le Congolais Noel K. Tshiani, fondateur du réseau d'affaires Congo Business Network sont des acteurs qui ont décidé de se mettre ensemble pour impacter positivement l'entrepreneuriat en Afrique francophone. Nous sommes allés à la rencontre de ces deux leaders.

Arriver à conjuguer travail, vie de famille, vie de couple, sport, ménage, courses, lavage, épanouissement personnel, etc., relève très souvent de l'exploit. Nous vous offrons 7 astuces efficaces pour y arriver.

1 – Raccourcissez

les activités

Vous manquez de temps pour vous adonner à vos activités préférées? N'y renoncez pas. Accordez-leur seulement un peu moins de temps. Si vous n'avez pas le temps d'aller luncher avec une amie parce qu'un dossier urgent vient de débarquer sur votre bureau, prenez une demi-heure pour au moins prendre un petit

café avec elle. Même chose pour le sport. Si vous rendre au gym demande trop de temps et d'organisation, lacez vos espadrilles et aller marcher rapidement ou jogger durant une vingtaine de minutes.

2 – Accordez-vous le droit d'être seule chez vous



Déséquilibre des collaborateurs, D'accord, oui, vous êtes libre. Cela ne veut pas dire pour autant que vous êtes disponible ou que vous êtes obligée de vous rendre disponible si un collègue vous offre de l'accompagner à une sortie qui ne s'annonce pas très réjouissante pour vous. Vous avez le droit de refuser l'invitation avec comme seul prétexte que vous voulez passer du temps tranquille à la maison.

3 – Réservez-vous du temps pour vous

Vous êtes obligée de faire des heures supplémentaires pour le travail? Accordez-vous tout de même une pause de deux heures en soirée juste pour vous faire du bien avec les occupations qui vous plaisent. Sinon, vous risquez de vous mettre au lit directement après le travail. Soyez humaine avec vous-même.

4 – Inscrivez-vous à une activité hebdomadaire

Selon sa phase de vie (début de Vous adorez la Salsa, le tennis, le bateau dragon? Inscrivez-vous à un cours hebdomadaire, bloquez une case pour une joute de tennis tous les mercredis avec des amis, faites partie d'une équipe de rameurs! Votre travail



s'organisera alors autour de vos activités et non le contraire.

5– Revoyez vos priorités

Il se peut que certaines tâches soient moins agréables à faire que d'autres, mais si elles sont importantes, attaquez-vous d'abord à elles de sorte qu'elles ne deviendront pas LA raison pour laquelle vous êtes prise à rester tard au bureau.

6 – Accordez-vous



des pauses personnelles

Il se peut que certaines tâches Ne vous laissez pas envahir par le travail. Vous avez le droit de vous accorder du temps pour vous, de prendre des pauses avant, durant et après le travail. La pause du midi peut se transformer en lèche-vitrine, en jogging, en repas avec une amie. Les pauses du matin et de l'après-midi peuvent vous permettre de lire un peu, de vous étirer, d'appeler votre enfant, de prendre vos messages persos... Bref, de décrocher du travail pour respirer votre propre air.

7 – Reposez-vous durant la fin de semaine

Oui, il y a le lavage, le ménage et les courses à faire... Tentez de vous acquitter le plus possible de ses tâches durant la semaine. Cela vous permettra de véritablement décrocher durant la fin de semaine et d'être présente pour les gens que vous aimez■



kamart



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

Contacts:

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

facebook.com/KamartCorp