

# cameroon ceo

Numéro 024 - Novembre 2021

**MAGAZINE**



## INTERVIEW

### Protais AYANGMA

Le Bâtitteur

Président Entreprises du Cameroun (E.CAM)

#### INNOVATION

Colorfol, une belle innovation camerounaise pour les talents africains

#### PERFORMANCE :

VINCENT LE GUENNOU, le spécialiste du capital- investissement à la tête d'Africa 50 Infrastructure Acceleration Fund

#### MANAGEMENT

Managers : profitez de la fin d'année pour remotiver vos équipes !

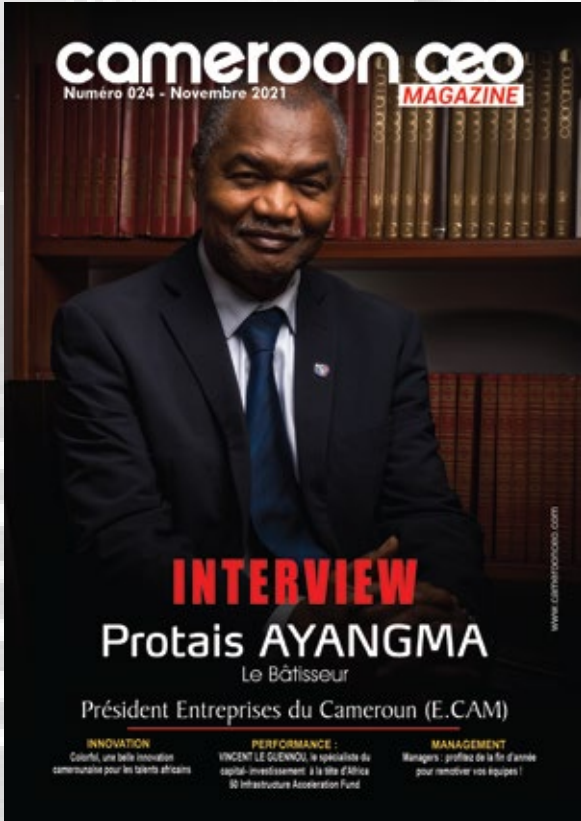


# Capital

Bientôt...

# SOMMAIRE

## 16 INTERVIEW



## 6 FLASH INFOS



## DÉCOUVERTE

## 7 Laïssa MOUEN ou la passion d'entreprendre

## 24 PERFORMANCE

VINCENT LE GUENNOU, le spécialiste du capital- investissement à la tête d'Africa 50 Infrastructure Acceleration Fund



# SOMMAIRE

## 8 CONSECRATION



*Denise EPOTÉ*

## PAROLE D'EXPERT 10

LE DIGITAL EN AFRIQUE. LES CINQ SAUTS NUMERIQUES selon Jean Michel Huet

## 29 LIFESTYLE

Les cadeaux de fin d'année en entreprise



## 15 DIASPORA

Nelly WANDJI, quand la passion de l'art réside dans l'âme

## 22 MANAGEMENT 26 INNOVATION

Managers : profitez de la fin d'année pour remotiver vos équipes !

Colorfol, une belle innovation camerounaise pour les talents africains

### Directeur de publication:

Mérimé Wilson NGOUDJOU

### Rédacteur en chef:

Christian Mvom

### Conseillère Juridique:

Schneider Kimbeng

### Design & mise en pages:

Media House  
(237) 691 21 47 57

### Rédaction:

Mérimé Wilson NGOUDJOU,  
Christian Mvom,  
Ingrid AZOA,  
Winnie Nokam Wabo,  
Leathicia A. NGOUDJOU  
Christian OTSONG

### Directrice du Développement:

Isabelle Hubert

### Photographie:

Max Mbakop

### Contact &

### Service commercial:

info@cameroonceo.com

(237) 695869141

(237) 653516931

Immeuble IPN Jaba Space  
Bonapriso  
Douala – Cameroun

## *24 éditions après, l'aventure continue !*

**2** 4 éditions, 24 mois, 2 ans, que du chemin parcouru, des défis relevés. . Au-delà de mettre en avant les leaders camerounais, l'une des missions essentielles du magazine était de rehausser le branding des acteurs de l'économie camerounaise. Avec acharnement, détermination passion et une foi inébranlable, contre vent et marée, nous avons pu vous offrir un support de qualité, riche et attrayant.



Développer un mensuel de haut niveau dans notre environnement n'est pas la chose la plus aisée, mais nous sommes heureux du chemin parcouru. Rien n'aurait été possible si nous n'avions pas une magnifique équipe autour de nous. Dans un contexte marqué par la pandémie du COVID-19, nous avons survécu grâce à la force de la résilience de l'équipe et vos soutiens multiformes.

Au cours des derniers mois, nous avons posé les bases d'un projet que nous voulons pérenne. Un projet que nous voulons en faire un label, un baromètre d'excellence et un véritable joyau pour la presse camerounaise. Au cours des prochains mois, vous aurez droit à plusieurs innovations, mais, rassurez – vous nous allons non seulement maintenir les standards d'excellence, mais nous allons encore aller plus loin pour vous offrir le magazine que vous méritez.

À travers les surveys, nous allons recueillir vos avis sur les choses à améliorer et c'est ensemble que nous allons faire le saut qualitatif vers le sommet. Pour cette 24ème édition, nous avons tenu à avoir une icône à la couverture, un bâtisseur qui a su briller par son engagement pour l'excellence. Protais AYANGMA est de ces Camerounais dont les réalisations resteront immortelles dans la mémoire collective.

En attendant l'édition spéciale de décembre sur le top 50 des acteurs qui font l'économie camerounaise, nous vous souhaitons une belle lecture et à très bientôt. ■

*Méric Wilson Ngoundjou*

# Gwendoline Abunaw, nouvelle directrice générale d'Ecobank Cluster CEMAC

**A**près plus de 4 ans à la tête d'Ecobank Cameroun où elle s'est distinguée par des innovations importantes, Gwendoline Abunaw a été nommée directrice générale du Cluster CEMAC (Cameroun, la RCA, le Congo, le Gabon, le Tchad, la Guinée Equatoriale et Sao Tomé), une nomination qui vient récompenser les efforts remarquables de la dirigeante. ■



# L'Etat du Cameroun prend le contrôle de l'Union Bank of Cameroon (UBC)

**A**l'issue de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la banque tenue le lundi 22 novembre 2021 dans la capitale économique camerounaise, il a été ratifié la sortie d'Ecobank Transnational Incorporated (ETI) et l'entrée de l'Etat du Cameroun comme nouvel actionnaire principal avec 54% des actions. ■



# Iziway Cameroun continue sa conquête sur le marché du e-commerce

**D**epuis le départ du géant africain du e-commerce Jumia en 2019, l'entreprise camerounaise fondée par Guy Hubert Talom iziway.cm se déploie sur un marché en constante progression. Avec peu de moyen mais avec beaucoup de volonté, la start-up est désormais une référence dans l'environnement du e-commerce local. Elle a récemment lancé son Black Friday qui va du 21 novembre au 12 décembre 2021. Une belle occasion pour les camerounais des 10 régions de faire les bonnes affaires. ■



## Laïssa MOUEN ou la passion d'entreprendre



Nommée à la tête du département banque d'affaires et d'investissement, pendant deux ans elle travaille au Cameroun et dans la zone CEMAC. En 2011, c'est autour de Société Générale Côte d'Ivoire de l'accueillir au poste d'adjoint au directeur de la banque d'affaires. Après 3 ans de bons et loyaux services Laïssa MOUEN est débauché par le groupe COFINA. Chargée d'implémenter les initiatives d'innovation, de marketing et d'entrepreneuriat, elle s'exercera entre Dakar et Abidjan 3 ans durant. C'est fort de toutes ces expériences acquises qu'elle fonde en 2017 Kinaya Ventures.

Kinaya Ventures est une plateforme d'innovation qui repousse les limites de la collaboration ouverte et de l'accélération des start-ups en Afrique. Elle se donne pour mission de travailler à l'intersection de l'innovation d'entreprise, des partenariats entre entreprises et startups, de l'accélération des start-ups et de l'investissement. Pour se faire la plate-forme sous l'égide de son CEO a mis sur pied le Spring Fellowship. C'est un programme d'ancrage qui rassemble des start-ups en Afrique, des entreprises, des partenaires technologiques et écosystémiques, des investisseurs pour stimuler l'innovation et créer de nouveaux partenariats qui ont un impact commercial réel et significatif en Afrique. Laïssa ambitionne de stimuler l'innovation et la création de nouveaux partenariats avec un impact commercial réel et significatif en Afrique.

Juste 2 ans après sa création, Kinaya Ventures a accompagné plus de 60 start-up et formé plus de 11 000 dirigeants et gérants de PME, démontrant ainsi le potentiel et les richesses de l'Afrique. Cet objectif a pu être réalisé grâce à un super réseau de partenaires comme Orange, Nestlé et ELLE Côte d'Ivoire, mais surtout un pôle de formateurs engagés, disponibles et passionnés. La plateforme a eu le plaisir d'accompagner des start-ups évoluant dans des domaines variés: agritech, foodtech, adtech, martech, retailtech, healthtech, travel et hospitality. Parmi lesquelles : Smartphorce, Etudesk, Mon-Artisan, Exportunity, Tracksend, SenVitale ou Lives. L'open innovation et l'accélération de la collaboration entre start-up et grands groupes sont au cœur des programmes d'accompagnement de la start-up.

Elle caresse le rêve de mettre en place un écosystème complet pour préparer les start-ups à des négociations avec des partenaires stratégiques et commerciaux afin de déclencher des financements. ■

Par la rédaction

**D**e plus en plus, on voit émerger une génération d'entrepreneures sur le continent, elles cassent les codes et réussissent dans des secteurs traditionnellement dédiés aux hommes.

En Afrique, c'est un challenge permanent pour les femmes de s'imposer dans le monde des affaires. Au-delà des compétences, celles qui s'engagent doivent avoir la patience, le courage et une grande détermination pour gagner leurs places dans un univers très masculinisé. La Camerounaise Laïssa MOUEN, femme d'affaires émérite s'impose justement grâce à sa créativité, son ambition et son leadership naturel. En elle, s'exprime l'essence même de la femme africaine : le travail, l'espoir, le courage et la persévérance. Des valeurs qui lui permettent aujourd'hui d'apporter sa pierre à la construction d'une Afrique meilleure pour les générations présentes et à venir.

Laïssa MOUEN, c'est un parcours académique digne de ses ambitions. Pour se préparer à tutoyer les sommets, en 1992, elle intègre le CPGE Lycée Ampère en classes préparatoires aux concours d'entrée des grandes écoles de commerce françaises. Un an plus tard, elle est inscrite à la NEOMA Business School, avant de rejoindre en 1998 l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Laïssa MOUEN s'y forme en Relations internationales et études de développement. Il faut également noter qu'en, 2021, elle a obtenu une certification internationale en Administration et gestion des affaires délivrée par l'école supérieure de commerce de l'Université de Stanford.

Laïssa MOUEN débute sa carrière en 2003 de manière magistrale en tant que responsable marchés dette et actions au crédit agricole. Au service de la banque pendant 5 ans, elle rejoint ensuite United Bank for Africa UBA.

## Dénise EPOTÉ, une éternelle première, condamnée à triompher



**A**u Cameroun, une présentatrice-Télé sur deux, s'est inspirée de son impressionnant parcours pour se déterminer dans le choix du métier de journaliste.

Denise Laurence Djengué Epoté n'a pas simplement conquis le cœur des téléspectateurs, elle a suscité des vocations au sein de la jeunesse africaine et son nom continue d'alimenter les causeries professionnelles dans les établissements. Louée à travers le monde pour son professionnalisme et son élégance, cette journaliste camerounaise hautement distinguée qui se rajeunie avec le temps, n'a pas fini d'étonner l'écosystème de l'audiovisuel. Un style unique, une finesse attique, une voix inimitable venue des profondeurs des forêts de Nkongsamba, - sa ville natale - et qui font de cette amoureuse de belles lettres, promotrice de la langue française jusque dans les villages africains, une figure emblématique de l'échiquier médiatique africain.

Denise Epoté a fait toutes ses études au Cameroun. Fille d'un fonctionnaire et d'une maman qui travaillait au trésor, " la reine-mère du micro " n'a employé son temps qu'à faire ce qui lui plaisait le plus : communiquer, s'ouvrir aux autres. Après de brillantes études au Lycée Général Leclerc de Yaoundé, elle est admise à l'école supérieure de journalisme de Yaoundé (ESIJY), l'ancêtre de l'ESSTIC. Une fois sa formation achevée, elle rejoint la rédaction de la radio cameroon puis 4 ans plus tard, à la demande de son ancien enseignant de français au lycée Leclerc, elle devient la toute première femme présentatrice du 20h30 sur la chaîne nationale

camerounaise. Le début d'un rêve hallucinant qui va durer 8 ans. Sa belle aventure au sein de la CRTV (Cameroon Radio and Television) s'achève en 1993 et elle embrasse immédiatement un nouveau challenge en s'engageant avec le groupe TV5 Monde où elle se voit confier la direction Afrique.

Très vite, elle se taille une bonne place dans le paysage audiovisuel occidental en présentant un programme fort intéressant qui ne tarde pas à captiver l'attention du public : et si vous me disiez toute la vérité ? Une séquence audiovisuelle où accompagnée d'un invité de marque, cet icône de la télévision toujours en quête de sens, fait un tour d'horizon de l'actualité africaine. Son goût de l'histoire et sa vision de l'actualité du continent, l'amène à développer de nouveaux projets. C'est ainsi que chaque semaine, elle partage ses idées sur RFI (Radio France Internationale) à travers une chronique qui porte son nom.

En 2006, cette femme imposante, bien introduite dans les cercles de pouvoir est faite chevalier de l'ordre national du mérite français. Une reconnaissance qui en appellera d'autres. Officier des arts et des lettres du Burkina Faso avant d'avoir pour ses éminents services rendus, la consécration : prix de la légion d'honneur, la plus haute décoration honorifique française. A 66 ans, elle crève toujours les écrans. Elle a récemment réussi à faire sortir Laurent Gbagbo de son majestueux silence depuis son acquittement par la cour pénale internationale. UN vrai modèle de réussite pour tous les jeunes journalistes qui veulent se maintenir au sommet de la montagne médiatique. ■

*Par La Rédaction*



**Nous vous aidons à véhiculer**

de la valeur pour vos clients.

**DIGITAL**

**STORY  
TELLING**

**CREATION DE  
CONTENUS**

**Nous prenons soin de votre marque**  
en créant le lien avec vos clients.

# LE DIGITAL EN AFRIQUE. LES CINQ SAUTS NUMÉRIQUES selon Jean Michel Huet



**L**e terme "leapfrog" utilisé dans cette analyse est lié à l'idée de "bonds", de "sauts de grenouille" assimilables aux innovations technologiques rapides de l'Afrique.

Ce continent a vécu le développement du digital en sautant de grandes étapes, et avec des modes d'appropriations différents des techniques occidentales. Les sauts abordés sont strictement techniques, mais leur usage en Afrique est inédit et très différent de l'Europe. Les africains ont dû inventer des modes de développement et s'adapter à ces technologies inadaptées à leur(s) culture(s) et infrastructures, et cela a engendré des innovations autres que numériques et digitales au sein des populations. Ce terme démontre également la grande force de l'Afrique à s'adapter et à exploiter le digital rapidement et efficacement. Ainsi, il envisage l'idée de faire de l'Afrique l'avenir du numérique et la probabilité qu'elle dépasse les compétences occidentales dans le domaine du digital.

### Le 1er Leapfrog : Les Tic

Le continent africain a ses propres spécificités d'appropriation des Technologies de l'information et de la communication. Ces outils lui ont permis de moderniser plusieurs secteurs comme l'agriculture, le commerce et l'entrepreneuriat des jeunes et des femmes. Le développement numérique en Afrique s'est fait en grande partie avec le téléphone portable qui est l'outil le plus utilisé des TIC dans ce continent.

Dans le premier chapitre correspondant au premier leapfrog, les TIC (Technologies et l'information et de la communication), Jean Michel Huet explique que le déploiement des télécoms et des technologies de l'information et de la communication est le premier saut qui a permis à l'Afrique l'aventure numérique. Jusque-là réservé aux pays développés, l'internet a connu une avancée significative dans de nombreux pays africains vers les années 2000. Les télécoms sont ainsi considérés comme le moteur du développement du digital en Afrique comme partout ailleurs. Une étude de Waverman,

Meschi et Fuss réalisée dans 38 pays émergents dont 17 africains et reprise par l'auteur a montré qu'entre 1996 et 2003 un gain de 10 points en pénétration de téléphonie mobile entraînait une hausse additionnelle de 0,59% du PIB/habitant. Les résultats de cette étude justifient le développement des télécommunications en Afrique qui se répercutent de manière positive sur l'économie du continent.

Jean-Michel Huet explique qu'en terme de pratique dans le domaine du digital, l'Afrique a brûlé des étapes et s'en est appropriées avec beaucoup d'innovations dans tous les secteurs. "Le marché est quasiment géré par des acteurs locaux. Le sud-africain MTN se positionne comme le leader du marché alors que l'opérateur historique ayant connu le plus grand succès est Maroc télécom qui s'est renforcé avec l'émirati Etisalat. Les deux grands opérateurs internationaux présents sont Orange et Vodafone (avec le sud-africain Vodacom)."

L'avènement des technologies devient ainsi un facteur de développement pour le continent selon certaines organisations internationales comme l'ONU, la Banque mondiale et l'ITU. Selon l'auteur, au-delà de la création d'emplois, la téléphonie mobile permet l'éclosion d'un véritable esprit entrepreneurial.

Le programme "village phone" mis en place par Grameen telecom au Bangladesh et étendu par la suite en Ouganda et au Rwanda a permis à des femmes de disposer de leurs propres services de publiphones. Ce programme consiste non seulement à relier les villages isolés mais aussi à permettre aux femmes d'avoir une autonomie financière en gérant leurs propres activités, avec une rémunération deux fois plus élevée que le revenu par habitant moyen national. Jean-Michel Huet explique que le nombre d'emploi créés avec le secteur télécom est estimé à 100 000 (les intermédiaires, les agents, les entrepreneurs, les fournisseurs et les opérateurs "Village Phone"). Le programme "village phone" mis en place par Grameen telecom au Bangladesh et étendu par la suite en Ouganda et au Rwanda a permis à des femmes de disposer de leurs propres services de publiphones. Ce programme consiste non seulement à relier les villages isolés mais aussi à permettre aux femmes d'avoir une autonomie financière en gérant leurs propres activités, avec une rémunération deux fois plus élevée que le revenu par habitant moyen national. Jean-Michel Huet explique que le nombre d'emploi créés avec le secteur télécom est estimé à 100 000 (les intermédiaires, les agents, les entrepreneurs, les fournisseurs et les opérateurs "Village Phone").

## Le zeme Leapfrog : Les Services Financiers Mobiles



En Afrique, l'accès à Internet se faisant principalement par mobile, le terme de "mcommerce" complète le terme de "e-commerce" que nous utilisons dans les pays occidentaux pour parler du commerce passant par internet. L'e-commerce et le commerce au détail (très majoritaire en Afrique) sont en cours de développement sur le continent, bien que ces deux moyens semblent très incompatibles pour les pays occidentaux. L'opportunité de l'e-commerce à s'installer face au "retail" tient au fait que le marché du commerce n'est pas encore structuré en Afrique : la place d'un système stable reste encore à prendre. La spécificité de l'Afrique tient à l'usage d'internet, qui se fait principalement via mobile (80% des utilisateurs), et via des formules prépayées (pour 95% d'entre eux). Alors, les utilisateurs font attention à leur consommation internet et le temps passé sur les sites de vente en ligne. Le marketing est centré sur le canal mobile. Aujourd'hui, les consommateurs africains des plateformes d'e-commerce sont majoritairement des hommes, jeunes et urbains. Cette appropriation du digital par la jeunesse n'est que promesse de développement au fil des générations. Selon Jean-Michel Huet, "En 2025, il [l'e-commerce] pourrait représenter 10% des ventes au détail dans les plus grandes économies du continent".

Des acteurs très variés se positionnent sur ce marché en structuration, et influent dans cet environnement : les retailers, les marques, les opérateurs télécoms, les "pure players" etc. Les différences culturelles et sociétales ont un impact majeur dans l'utilisation des plateformes d'e-commerce : le consommateur africain a souvent besoin de toucher et voir le produit avant de l'acheter, et se méfie des services en ligne. En effet, la cybercriminalité est très forte sur le continent, et une méfiance envers le service postal est répandue sur le territoire. Pour répondre à cette limite, le moyen de paiement à la livraison est le plus utilisé.

Le client ne paie qu'après avoir reçu son produit et s'il est satisfait de sa qualité. Les retours se font donc rares, et les consommateurs peuvent conserver leurs critères d'achat initiaux. Cependant, il ne faut pas oublier le fait que l'accès au réseau Internet n'est pas répandu sur tout le territoire africain, et les plateformes ne peuvent toucher que la population qui dispose d'un accès et en a les moyens. Les acteurs internationaux de l'e-commerce ont adopté différentes stratégies concernant l'Afrique. Amazon permet depuis 2015 la livraison dans 4 pays : l'Egypte, le Kenya, le Nigeria, et l'Afrique du Sud, en s'occupant du dédouanement et en permettant de payer sa commande avec sa devise locale. La diversité des économies africaines réduit considérablement la cible adressable aux consommateurs des classes moyennes et aisées. Selon l'étude de CFAO/BearingPoint / IPSOS, 20% de la population africaine vit avec plus de 4\$ par personne et par jour ; la cible des plateformes en ligne est donc axée sur ces 20% de la population totale de l'Afrique. Enfin, le dernier point de complexité est relatif à la logistique, comme le dit Jean-Michel Huet, "La faiblesse des infrastructures logistiques reste le principal point de difficulté" qui subit une double problématique : l'import des produits internationaux (rendu difficile à cause des douanes et taxes sur le territoire africain) et la livraison aux domiciles des clients dans des pays où l'infrastructure routière et le

système postal sont limités. Le développement de l'e-commerce a des impacts sur l'ensemble de l'économie africaine : il s'agit par exemple de la réduction des coûts de la data mobile pour prolonger le temps moyen de visite des utilisateurs. Pour cela, des acteurs ont déjà lancé au Nigéria des initiatives et des pratiques de couplage accès internet et service e-commerce. Si la dominance du marché traditionnel et informel africain est peu compatible avec l'e-commerce, le développement du marché formel est lui corrélé à cette digitalisation. Pour l'auteur, l'e-commerce va permettre de développer des canaux d'approvisionnement et de distribution, et ainsi favoriser l'implantation de nouveaux commerces physiques : cela pourra changer les habitudes des consommateurs et les convertir au bénéfice des circuits plus formels. Le développement des services logistiques pourrait ainsi bénéficier à l'ensemble des secteurs économiques africains, par le développement des flux, des imports internationaux, de la création de sociétés et d'infrastructures locales, générant ainsi un cercle vertueux économique. L'e-commerce des produits va probablement s'élargir à celui des services, et cela constitue aujourd'hui un objectif clé : la croissance soutenue de la demande sur le continent africain va continuer à accroître cet enjeu. Jean Michel Huet conclut son chapitre sur l'e-commerce ainsi : "l'essor de l'e-commerce va ainsi contribuer à rendre à l'Afrique son statut de continent central du monde."

## LE 4eme LEAPFROG : L'E-GOUVERNEMENT



Le quatrième Leapfrog présenté est « L'e-gouvernement », défini par l'auteur comme "la digitalisation des processus, transfert d'information et échange de données de l'ensemble des services de l'administration, au niveau national et local". Pour s'adapter à la spécificité du continent africain dans le développement durable et inclusif d'un e-gouvernement, l'auteur insiste sur 3 « fondamentaux » et 3 « piliers » à réunir et à fiabiliser. Le premier fondement consiste en un prérequis primordial : des infrastructures sécurisées. Effectivement, les techniques de télécommunication doivent s'adapter à l'augmentation fulgurante du trafic numérique ; et choisir d'être relié au niveau mondial pose naturellement l'enjeu des données qui transitent et de leur sécurité. Le piratage de données concernant les douanes ou l'état civil des populations aurait des conséquences dramatiques pour tout le continent. Depuis 3 ans, les Etats africains ont développé 2 actions majeures d'investissements : les câbles sous-marins pour désenclaver les territoires et la création de Data Centers. Le deuxième fondement de l'e-gouvernement réside dans le triptyque « Processus, compétences et pilotage ». Les processus traditionnels africains sont bousculés par l'essor du digital et la nécessité d'adapter les législations et de créer de nouveaux cadres légaux. Et pour cela, il faut disposer de compétences spécifiques. Sachant que 50% de la population africaine à moins de 25 ans, l'enjeu est de former cette jeunesse aux exigences du marché qui s'est largement qualifié et internationalisé ces dernières décennies. Il s'agit alors d'étoffer les compétences enseignées localement tout en assurant un équilibre entre les besoins du marché du travail et les compétences disponibles. Le fondement numéro trois consiste à faciliter les communications pour un développement durable, et lutter contre le fossé numérique. Ce fossé est la conséquence de l'éloignement des populations par rapport aux centres de développement des systèmes d'information, et est destiné à subsister encore longtemps. La dynamique vertueuse du développement de

l'e-gouvernement passera par le développement des compétences et l'accès simplifié à internet via un centre rural ou une plateforme mobile. Pour illustrer ces propos, Jean Michel Huet revient sur l'application mobile « Kilimo Salama » qui permet aux agriculteurs Kenyans de souscrire à un régime de micro-assurance pour être indemnisés par paiement mobile si les conditions météorologiques régionales sont susceptibles de détruire les récoltes. Sans ces 3 fondements primordiaux à l'instigation du processus de l'e-gouvernement, le projet serait trop instable pour s'installer de manière pérenne.

Mais ces trois fondements seuls ne peuvent suffire à mettre en œuvre correctement l'e-gouvernement. Il s'agit également de se pencher sur 3 piliers supplémentaires. Le premier pilier est la fiabilisation des données pour assurer la qualité des résultats obtenus. Si les défis du big data et la gestion de la multitude des données sont la "partie émergée de l'iceberg", l'enjeu plus profond en Afrique est la qualité et la fiabilité de ces données. Plus en amont, c'est la question des sources de données, de la structure institutionnelle (car les institutions publiques ne disposent pas de moyens de fiabilisation suffisants), mais également de la dématérialisation et de la conservation des données (pour pallier aux erreurs matérielles inhérentes au format papier de conservation actuelle) qui demeure.

Le deuxième pilier révèle la nécessité d'une gestion moderne des investissements et dépenses publiques.

A l'initiative de la Communauté économique des Etats d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et de l'union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), plusieurs gouvernements se sont engagés dans des réformes profondes avec des objectifs de performance selon les recommandations de la nouvelle gestion publique. L'expérience acquise dans les pays occidentaux et certains pays africains considère deux impératifs la réussite : l'intégration des systèmes d'information comptables et budgétaires (gestion plus transparente et fiable des comptes publics) et la réconciliation des métiers, processus et acteurs à toute phase de cette intégration.

Enfin, le troisième pilier de l'e-gouvernement recommande "toujours plus d'innovation, pour autant que des modèles économiques pérennes soient trouvés ». En effet, ces constats factuels permettent de réaliser que le vrai défi de l'innovation en Afrique est de passer de l'idée à la réalité, c'est à dire à l'implémentation effective d'un système d'information, avec le soutien des incubateurs. Alors, il s'agit d'éviter la répartition des budgets dans plusieurs projets, et de pérenniser les fonds au travers de partenariats public-privé, afin d'atteindre un développement durable des économies africaines. L'auteur s'appuie sur l'exemple de l'e-santé ou m-santé pour démontrer que la digitalisation d'un service public et d'institutions publiques a été une réponse à de nombreux besoins dans un secteur identifié. L'amélioration de l'échange de données et la communication à distance ont permis des gains de productivité significatifs dans le domaine médical : au niveau de l'assurance santé grâce à des services de micro-assurance et l'automatisation des flux d'information (au Sénégal notamment), et concernant le développement de la télémédecine pour pallier la pénurie de personnel de santé qui a permis un accès aux soins aux populations les plus isolées (par exemple la télé-radiologie au Mali, la télé-dermatologie en Egypte). Les gains sont de trois niveaux : gains de temps pour le patient, gain de ressources spécialisées

pour le corps médical, et gain collectif en évitant les erreurs médicales grâce à l'invocation d'experts.

Deux limites majeures apparaissent encore : l'instabilité du modèle économique et du Soutien d'organismes publics, ainsi que l'appropriation indispensable des patients à l'usage des TIC, qui n'est pas évidente. Aujourd'hui, les principaux freins et limites à ces projets d'e-gouvernement sont peu liés à la technologie télécoms et aux infrastructures mais plutôt à l'usage, à l'accès à l'électricité et à la question du financement. Les inégalités d'accès au digital sont emblématiques des difficultés africaines à fournir des services équivalents à l'ensemble de la population.

## LEAPFROG EN CONSTRUCTION : L'ECONOMIE DES PLATEFORMES



En économie, une plateforme est un intermédiaire qui crée un marché. Par extension, une plateforme est aussi un intermédiaire qui rassemble des groupes et favorise les échanges économiques et sociaux. L'économie des plateformes est caractérisée par les effets de réseau. L'attractivité d'une plateforme croît avec le nombre de ses utilisateurs. C'est la raison pour laquelle c'est la taille de la communauté de ses utilisateurs qui constitue l'actif d'une plateforme, plutôt que ses actifs physiques. Comme dans les sauts précédents, il va falloir trouver des méthodes adaptées au contexte local pour permettre à ce modèle de développement de s'installer en Afrique. Le concept d'un développement économique via des plateformes présente 3

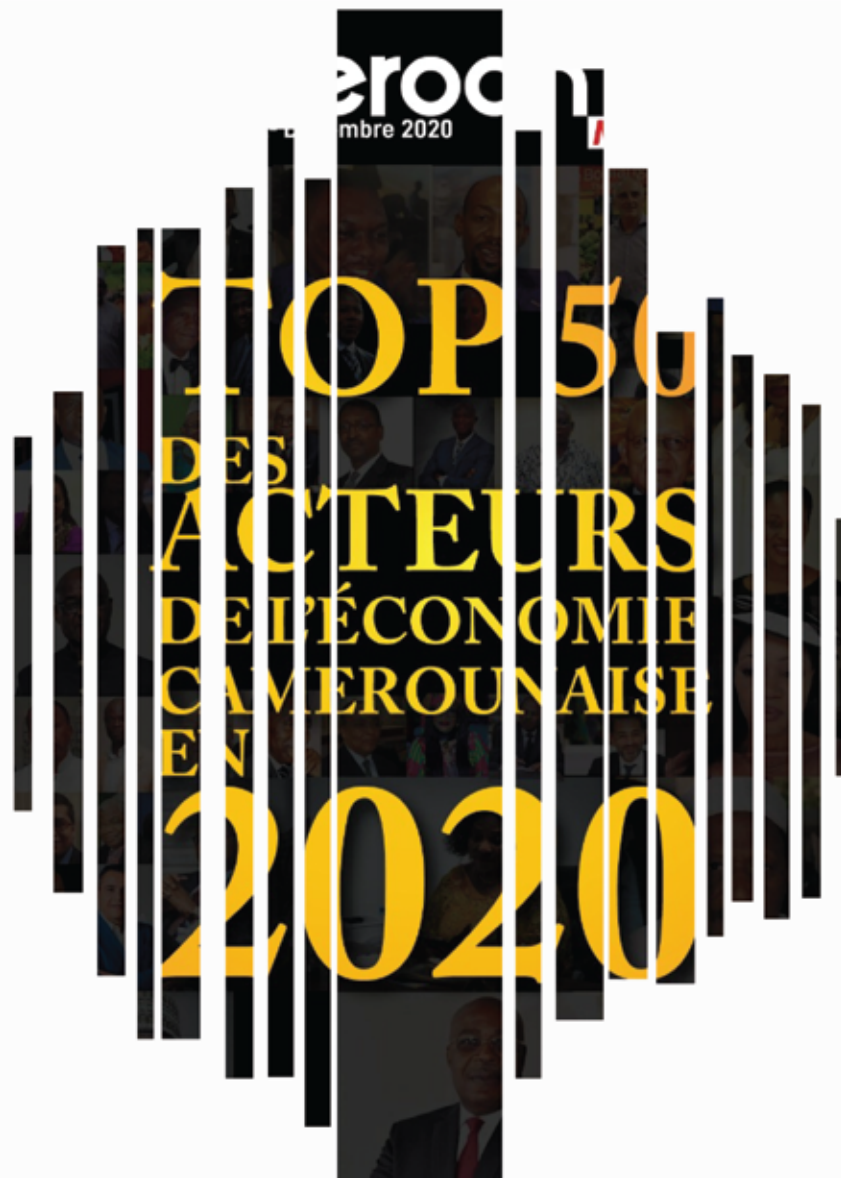
intérêts pour l'Afrique : - Une telle approche permet de structurer des secteurs entiers (la santé, l'agriculture, la régulation bancaire) ; et, comme le dit Jean Michel Huet, " il est plus facile de partir de zéro que de modifier l'existant !"

- Cela pourrait permettre à l'Afrique de structurer une vraie activité de services B2B, en réduisant les coûts transactionnels.

- L'exemple parlant est celui du concept des smart cities, qui sont de vrais projets pour le Maroc, la Tunisie, le Rwanda ou encore l'Afrique du Sud. L'idée est que si sur le court terme un financement public fait sens, il faut à

terme une économie viable globale. Le principe est de monétiser l'ensemble des services digitaux ou échanges de données. Le cinquième leapfrog, même s'il semble futuriste, est en marche : le digital permettra à la collectivité locale de faire un vrai bond en avant. Culturellement, cette approche est plus adaptée à l'Afrique que le concept de "chaîne de valeur". ■

*Source : Ismaila Seck, Anissa Kriouah, Julie Bazin, Amélie Streichenberger*



**TOP 50 DES  
ACTEURS DE  
L'ÉCONOMIE  
CAMEROUNAISE  
EN 2021  
BIENTÔT!**

[www.cameroonceo.com](http://www.cameroonceo.com)

**ILS ONT CHOISI DE BÂTIR L'AVENIR !**

# Nelly WANDJI, quand la passion de l'art réside dans l'âme



**E**lle est jeune et forte, entreprenante mais surtout inspirante. Elle est de cette diaspora camerounaise qui brille, qui excelle et qui se démarque.

Elle est jeune et forte, entreprenante mais surtout inspirante. Elle est de cette diaspora camerounaise qui brille, qui excelle et qui se démarque. Elle a choisi d'innover pour exister, apporter de la valeur ajoutée à travers ses activités. Jeune femme pleine d'assurance, valeureuse et créative. Nelly Wandji, un nom, un talent, une vision et des ambitions énormes. Son aventure entrepreneuriale commence en 2013, en 8 ans, elle a fait du chemin, elle a non seulement su se positionner comme une incontournable de l'art et de la beauté africaine sur la place Parisienne, mais aussi et surtout en ange gardien pour les meilleurs créateurs africains. Fondatrice de Moon – Look, du cabinet de Curiosités Nelly Wandji et directrice des programmes et partenariats stratégiques chez Art & Exception une initiative indépendante de promotion des métiers d'arts et de la création, l'entrepreneuse force d'admiration. Nelly Wandji est titulaire d'un Master 1 en économie de Stockholm School of Economy de Riga obtenu en 2008, elle est

également titulaire d'un MBA en European Business & Luxury Management de Paris School of Business (PSB) en 2009. Après sa formation, Nelly Wandji va faire ses classes chez le premier groupe horloger mondial Swatch Group en 2010 dans le marketing et le commercial. Mais avant d'arriver chez Swatch Group où elle va passer environ 4 années, elle a été assistante à l'export pour Aura Chake Inst entre 2007 et 2008 et project manager chez Beyond Beauty Paris entre 2008 et 2009. Des expériences enrichissantes qui ont nourri ses ambitions pour l'art.

Aujourd'hui, Nelly Wandji est une figure importante et incontournable quand il s'agit de l'art et de la culture africaine. Sa volonté d'agir au fil des années, sa détermination et sa soif de porter les créations africaines au sommet porte des fruits visibles.

Son engagement pour la défense de la créativité africaine fait d'elle une véritable reine pour ses milliers de génies sur le continent où dans les différents coins du monde qui ont choisi l'art comme moyen d'expression.

Nelly Wandji est surtout une entrepreneuse pragmatique qui sait non seulement saisir les belles opportunités mais aussi crée des passerelles entre le talent des artisans africains, l'univers du luxe et le business. Nelly est une femme de valeur qui croit à l'effacement des frontières, au rassemblement des hommes et à un monde plus humain et inclusif. ■

*Par La Rédaction*

# cameroon ceo

Numéro 024 - Novembre 2021

**MAGAZINE**



## INTERVIEW

# Protais AYANGMA

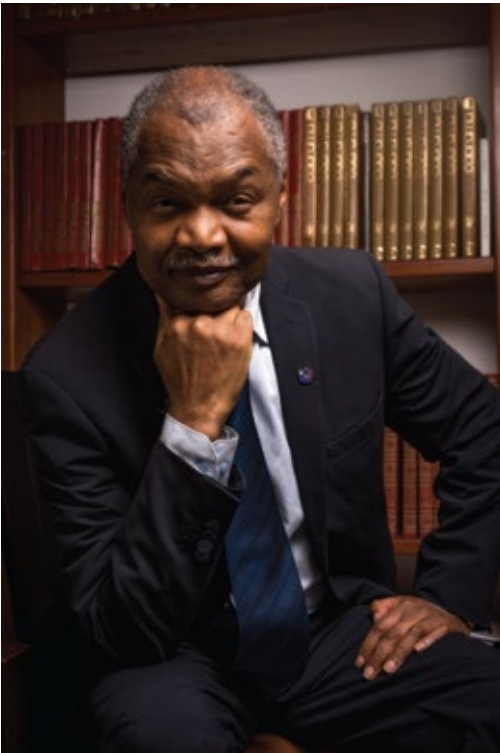
Le Bâtitteur

Président Entreprises du Cameroun (E.CAM)



# INTERVIEW

*Le président de l'organisation patronale Entreprises du Cameroun (E. CAM) est un leader qui a marqué l'univers des assurances et des médias au Cameroun. Visionnaire et passionné par le travail bien fait, Protais AYANGMA tout au long de sa carrière a brillé par des belles réalisations dans le secteur des assurances. Malgré le succès, le président impressionne par son humilité, sa simplicité et sa proximité avec la jeunesse. L'ancien dirigeant de la Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines (FANAF) consacre aujourd'hui une grande partie de son temps à travailler à trouver des solutions sur les problématiques que rencontrent les PME locales, Interview.*



*Mr Protais AYANGMA, président ECAM pour Cameroon CEO Magazine*

**1** *Vous avez un parcours exceptionnel, vous êtes une figure emblématique dans l'univers des affaires au Cameroun, d'où vient votre attachement à l'excellence ?*

Mon parcours n'est pas si exceptionnel que ça, encore moins emblématique. Tout au long de celui-ci, je me suis efforcé de donner le meilleur de moi-même partout où je suis passé. Tant sur le plan national que sur le plan international. Tant mieux si mon travail a été apprécié ; comme quoi il n'est pas demandé à quiconque d'être particulièrement talentueux mais de ne faire que son travail, tout son travail et rien que son travail.

**2** *Avec près d'un demi-siècle de carrière au sommet, quel est l'évènement qui vous a le plus marqué dans votre parcours ?*

Plusieurs événements importants ont marqué mon parcours.

Tout d'abord la création de ma société en 1986. C'était un défi majeur : montrer qu'il était possible au Cameroun pour un camerounais de créer une compagnie d'assurance à capitaux privés.

Il y'a eu ensuite la présidence de la Fédération des sociétés d'Assurance de Droit National Africaines (FANAF) pendant 6 ans où avec une formidable équipe, nous avons bâti et avons opéré les grandes réformes de l'assurance africaine (par exemple le paiement de la prime).

Et pour finir, je vais évoquer la cessation de mes responsabilités de dirigeant de compagnie d'assurance après 41 ans d'expérience dans le secteur. Un autre défi pour moi cette fois était de laisser une entreprise pérenne et surtout les assurés qui nous ont fait confiance ainsi que les employés, entre de bonnes mains. On peut dire que c'est un pari réussi car l'entreprise aujourd'hui (SANLAM dans sa nouvelle appellation) est leader du marché de l'assurance en Afrique.

**3** *De nombreux challenges que vous avez eu à relever au cours de votre longue et riche carrière, quelle est l'expérience dont vous êtes le plus fier ?*

Chacune de ces expériences m'a enrichi et forgé ma personnalité. Et ce n'est pas toujours les plus gratifiantes qui m'ont le plus apporté ! J'ai été fier de créer et de diriger la première compagnie d'assurance camerounaise. De même que j'ai été fier de participer au sauvetage de l'assurance africaine. Je n'ai pas été peu fier de lancer le journal Mutations qui a certainement à sa manière révolutionné le journalisme au Cameroun par sa vision non manichéenne des situations et par son ton apaisé.

**4** *S'il vous était donné l'opportunité de recommencer depuis le début, opteriez-vous pour le même parcours ?*

Absolument. Mon parcours entrepreneurial a été riche d'enseignements, de rencontres et de partage. Des moments uniques qui font partie intégrante de ma vie. Bien sûr je ferai certaines choses différemment...

**5** *En cette période délicate de l'histoire de l'humanité, comment les PME camerounaises qui ont subi de nombreuses pertes pendant cette période de COVID-19 peuvent-elles se relancer ? Fort de votre longue expérience et votre maîtrise de l'environnement des affaires comment s'y prendre pour surmonter une telle crise ?*

Je crois qu'il sera difficile pour de nombreuses PME de se relever sans se réinventer. Le monde est en perpétuel changement, les entreprises camerounaises se doivent donc d'être innovantes, ou à défaut s'adapter et s'arrimer aux nouvelles technologies. Il ne faudrait pas avoir peur de l'ouverture aux autres, au contraire il faudrait saisir les opportunités qu'offrent l'intégration économique d'abord entre africains à l'instar de la ZLECAF... On peut cependant regretter que le gouvernement n'ait pas vraiment été aux côtés du secteur privé, notamment les PME qui ont démontré leur forte résilience dans crise.



**6** *Il y a eu un avant COVID-19, et il y aura un après, comment voyez-vous le monde d'après ?*



Le monde d'après ne sera de toutes les manières plus le même. Nous serons plus sensibles aux questions d'hygiène, de santé, d'humanité... la technologie prendra de plus en plus de place et ce dans tous les secteurs... Une seule chose est certaine: nous devons apprendre à vivre avec.

**7** *Sur le plan personnel quels enseignements tirez – vous de cette crise ?*

Cette crise nous aura rappelé l'importance des relations sociales, du contact humain et surtout de l'humilité : nous avons dû revoir nos certitudes.

Les maître-mots de cette pandémie pourraient peut-être se résumer en RESILIENCE et COMBATIVITE.

**8** *D'après les chiffres d'affaires provisoires des compagnies d'assurance au Cameroun en 2020 publiés par l'ASAC, on constate que le COVID – 19 n'a pas eu d'impact négatif sur les résultats des sociétés d'assurances au Cameroun, comment comprendre ?*

d'une crise. Mais c'est surtout dû au fait que les assureurs camerounais ne savent pas profiter des effets d'aubaine: la pandémie à peine éclatée ils se sont empressés de refuser leur garantie. En fait, les compagnies d'assurance n'ont pas été impactées négativement par la COVID (le secteur Dommages a notamment connu une légère baisse de 0,17%

comparé aux chiffres de 2019). Cependant compte tenu de la dynamique de ces dernières années, la variation aurait dû être plus importante comme en Côte d'Ivoire ou au Sénégal.

**9** *Un autre secteur qui se porte moins bien c'est le secteur des médias où vous êtes également présent, d'après vous qu'est-ce qu'il faut pour sauver ce secteur essentiel pour le développement du Cameroun ?*

Le secteur des médias a considérablement changé avec l'arrivée des médias sociaux qui ont bouleversé le monde et qui ont pour caractéristiques : leur viralité, leur instantanéité et leur gratuité. Difficile de se battre contre eux. Les médias traditionnels devraient donc se réinventer.

**Président, un mot à l'endroit des jeunes entrepreneurs qui rêvent construire un parcours comme le vôtre ?**

Le monde change beaucoup trop vite. Les vérités d'aujourd'hui ne seront peut-être pas celles de demain. Je ne saurais donc m'ériger en donneur de leçons. L'Homme a traversé les périodes parfois difficiles parce qu'il a su s'adapter, évoluer et parfois se réinventer. ■

*La rédaction*

# INTERVIEW

**- Après une brillante carrière en Europe, vous avez choisi de retourner au Cameroun pour lancer votre start-up, qu'est-ce qui vous a motivé à faire le grand saut?**



**Nelly CHATUE DIOP,**  
*Fondatrice Ejara*

Mon retour au Cameroun et la création de Ejara ont été motivés par une vision que je nourris depuis de nombreuses années, celle de permettre à tout africain, peu importe l'endroit où il se trouve dans le monde, de pouvoir protéger et fructifier son patrimoine financier

**- Comment le marché africain a accueilli votre plateforme Ejara?**

Notre projet a été accueilli avec beaucoup d'enthousiasme. A ce jour, nous comptons plus de 10.000 utilisateurs sans avoir vraiment lancé de grosses campagnes marketing, ce qui est un indicateur du potentiel de notre plateforme. Cependant, nous sommes conscients du travail d'éducation et d'information nécessaire autour de la technologie Blockchain et de ses usages pour favoriser une adoption massive. Démocratiser les connaissances, décentraliser la création de valeur, favoriser l'inclusion financière et le dynamisme de nos économies locales font partie intégrante des missions d'Ejara.

**- Votre actualité aussi c'est cette levée de fonds de plus de 2 millions de Dollars pour développer Ejara que vous venez de boucler. quelle est la prochaine étape?**

Notre objectif est de continuer à grandir et à offrir nos services intuitifs et sécurisés, au plus grand nombre d'utilisateurs, tout d'abord en Afrique Francophone mais également au sein de la diaspora. Nous comptons donc embaucher massivement

**- Vous travaillez également avec une structure d'accompagnement des start-ups à Douala qui est Jaba Space, quelle est la nature de la collaboration et quel rôle joue – t-elle dans votre développement?**

Jaba Space est l'un de nos principaux partenaires. La structure nous a accompagnés de ses conseils dans notre récente levée de fonds, nous avons également la chance de bénéficier du réseau et de l'expertise de l'incubateur pour développer notre plateforme et nous déployer sur la région.

**- Quel regard avez-vous de l'environnement de la Fintech au Cameroun et en Afrique Francophone?**

La Fintech est un secteur en plein boom et prometteur. De plus en plus de jeunes osent se lancer dans ce type de projets à fort impact économique et social. La bonne nouvelle? Les investisseurs commencent à regarder l'Afrique Francophone! C'est le moment de se positionner.

**- Comment entrevoyez – vous l'avenir de la blockchain en Afrique?**

Vu le manque criant d'infrastructures physiques dans plusieurs pays africains, la blockchain apporte une couche d'infrastructure technologique qui permettra aux pays africains un "leapfrog" pour l'inclusion financière sur la même veine que ce qui a été fait avec la téléphonie mobile. La blockchain trouve aujourd'hui de nombreux domaines d'application en Afrique, elle peut notamment être utilisée pour enregistrer les titres fonciers, dans une région où les populations locales n'ont que peu de moyens fiables et incontestables pour faire valoir leurs droits. Elle peut également apporter des pistes de solutions concrètes à la problématique des coûts élevés liés au transfert de fonds sur le continent. Les autorités publiques de plusieurs États y voient un outil efficace pour la traçabilité des transactions et la transparence dans le financement et l'octroi de marchés publics. La blockchain représente donc un formidable levier de développement pour l'Afrique. ■

A celebratory graphic for a 50th anniversary. The background is a light teal color with scattered, multi-colored confetti (orange, green, blue, and yellow) in various orientations. The text is arranged in three main lines: '50 YEARS' in large white block letters at the top, '2016-2021' in a blue cursive script in the middle, and 'MERGIV!' in large white block letters at the bottom.

50 YEARS  
2016-2021  
MERGIV!

[WWW.CAMEROONCEO.COM](http://WWW.CAMEROONCEO.COM)

## Managers : profitez de la fin d'année pour remotiver vos équipes !



**L**a période de fin d'année est bel et bien une période idéale pour regonfler votre équipe ! Un rendez-vous à ne pas manquer, car c'est le moment où le salarié se rend compte des objectifs et des enjeux de l'entreprise. Souvent, la direction communique les chiffres et les objectifs. Et pour vous, manager, c'est bien plus facile de transmettre ces nouveaux éléments à vos collaborateurs. Dans tous les cas, vous disposez de tous les outils pour motiver vos équipes en cette période clef de fin d'année.

Comment ? Avec le management participatif par exemple ; ou bien en favorisant les liens dans votre équipe ou encore en félicitant vos collaborateurs pour leurs efforts de cette année de travail accomplie et bien remplie.

Voyons plus en détails différentes pistes que vous pouvez exploiter :

### *Le management participatif : allez chercher des "talents" dans l'entreprise*

Savoir déléguer dans des périodes de transformation d'une entreprise est tout l'enjeu du management.

En effet, dans le cas d'une mission de transition par exemple, le manager de transition arrive bien souvent sans avoir tous les éléments à sa disposition. Ainsi, trouver des "talents" ou "relais" dans l'entreprise pour porter les projets et les messages s'avère extrêmement précieux. Ils connaissent bien l'entreprise, son histoire, sa culture et leur proposer de s'exprimer au sein d'une équipe les valorisent tout comme leurs compétences. Et en cette période de fin d'année, c'est l'occasion de renforcer ce lien interpersonnel au sein de son équipe et de favoriser ainsi leur contribution active au sein du projet.

### **Les 4 avantages du management participatif :**

- La communication entre dirigeant, collaborateurs et salariés qui est plus claire.
- Le respect de l'autre est valorisé.
- Le dialogue permet de faire progresser le projet avec de nouvelles idées.
- La délégation ou la responsabilisation, chacun se sent impliqué dans le projet.

définis par l'entreprise et apporte une valeur ajoutée aux différents process. Elle s'imprègne de la culture d'entreprise et de la prise en main des outils de terrain tels que : GMAO, ERP.

C'est en tant que responsable de la répartition du Matériel qu'elle débute son CDI en 2007. Ce poste est d'ailleurs créé suite à ses propositions d'amélioration transmises à la direction. Pendant presque 05 ans elle se charge du développement et implémentation GMAO sur le site de la direction technique, de la gestion et maintenance préventive et corrective du matériel. Elle gère l'interface des utilisateurs de matériels et les audits de qualités internes.

En 2012, elle est promue Adjointe au Directeur Technique de BOLLORE AFRICA LOGISTICS CAMEROUN. Chargée de la gestion des promotions et formations internes, du contrôle et gestions des indicateurs de performance, du développement

des axes budgétaires des sites, elle y reste deux ans.

En septembre 2014, c'est incroyable, presque historique, à 29 ans, Isabelle PATCHONG devient la Directrice Technique de Douala International

Terminal (DIT), une autre filiale du Groupe BOLLORE au Cameroun.

Avec une équipe de plus de 80 salariés, elle se charge du management, de la maintenance des

## Le manager de transition possède les qualités pour remotiver les équipes



En effet, vous savez vous intégrer facilement au sein d'une nouvelle structure tout en assimilant rapidement les tenants et aboutissants de celle-ci. Vous exercez un métier à part entière et lors de cette période charnière, vous pouvez être un élément important et rapidement incontournable au sein de l'entreprise.

Tout d'abord, vous savez axer vos résultats et parler vrai, raisonner « valeur ajoutée », ce qui vous aide pour transmettre le bon message lors d'un bilan de fin d'année par exemple. Vous aimez vous confronter à des situations complexes tout en appréciant de travailler en mode projet et bien d'autres encore...

## Les bases que tout manager se doit d'appliquer pour motiver son équipe en période de fin d'année



### • C'est le bon moment de redéfinir les objectifs !

La période de fin d'année est donc une période propice pour redéfinir les missions et objectifs de son équipe. Un collaborateur qui ne sait pas où il va se découragera rapidement avec une perte de confiance.

La période de fin d'année est donc une période propice pour redéfinir les missions et objectifs de son équipe. Un collaborateur qui ne sait pas où il va se découragera rapidement avec une perte de confiance.

Le manager de transition est là pour donner du sens aux missions de ses collaborateurs tout en favorisant leur développement personnel.

Ainsi, vous pouvez être un soutien lors de l'entretien individuel de votre équipe, ou de bon conseil lors de l'évocation de primes ou d'augmentations de salaire pour l'année à venir.

### • Félicitez vos équipes !

Période de bilan, les dés sont jetés, c'est le moment de briser la glace.

D'ailleurs les salariés le confirment eux-mêmes, le fait de les féliciter les motive davantage dans leur travail. Et encore mieux si cela vient d'un manager comme le montre une étude Gallup (selon 24% des salariés).

Alors qu'attendez-vous pour féliciter vos équipes ? N'hésitez pas à faire des feedbacks, même de manière informelle, à remercier aussi pour le travail réalisé tout au long de l'année.

Vous montrez enfin que leurs efforts sont reconnus et appréciés.

### • Favorisez leur créativité

Une autre qualité qui est à développer chez vos collaborateurs et qui est d'ailleurs une des plus demandée aujourd'hui sur le marché du travail est la créativité.

Ce qui est d'autant plus vrai en période de transition. Les nouvelles idées sont nécessaires pour faire avancer un projet au sein d'une structure en pleine transformation. Alors n'hésitez plus à multiplier les séances de brainstorming, d'organiser des journées spéciales "créativités" avec à la clef une récompense pour des idées toujours plus innovantes.

### • Une période pour renforcer les liens entre vos collaborateurs

La bonne entente au sein d'une équipe est bien souvent le fruit d'une bonne communication. Multipliez ainsi les outils de communication comme les messageries d'entreprise. Mobilisez votre personnel en organisant des activités de team



building, fixez des objectifs communs. Et en cas de conflit, encore une fois favorisez la communication : écoutez, et tranchez si besoin est. Ayez le sens de l'écoute des besoins et envies de vos équipes.

### L'épanouissement personnel comme mot d'ordre

Faites parler vos équipes ! Il est toujours intéressant de connaître les envies et ambitions de chacun d'eux. Montrez votre soutien dans leurs projets transversaux par exemple, c'est aussi le bon moment pour offrir des conditions de travail plus favorables. Il s'agit là d'une récompense après une année d'effort accomplie sur le plan professionnel.

### • Annoncez les nouveaux enjeux de la rentrée 2022

C'est le moment de repartir sur de nouvelles bases ! Allez à l'essentiel, tout en restant sur les valeurs et les enjeux principaux de l'entreprise.

Qu'il soit positif ou négatif, il est nécessaire de faire un bilan de l'année passée...et pourquoi ne pas faire l'annonce d'un nouveau style de management dès la rentrée 2022! ■

Source : Rémi Dessertine, Directeur Associé - WAYDEN

## VINCENT LE GUENNOU, le spécialiste du capital- investissement à la tête d'Africa 50 Infrastructure Acceleration Fund



**C**'est officiel, depuis le 05 octobre 2021, le Franco-camerounais **VINCENT LE GUENNOU** vient d'être porté à la tête de la direction d'Africa 50 Infrastructure Acceleration Fund, le tout nouveau fond d'investissement d'AFRICA 50. Une information trépidante qui vient secouer le monde du private equity africain. L'administrateur dont on ne présente plus aura pour objectif de lever 500 millions de dollars américains en plusieurs clôtures, pour des investissements à travers le continent. Mais qui est véritablement **VINCENT LE GUENNOU** ? Quel est son background, son expérience ? Quelle est sa plus-value ? Retour donc sur la trajectoire de ce spécialiste du capital investissement qui a su allier pendant plus de 20 années de dur labeur, professionnalisme et efficacité.

**VINCENT LE GUENNOU** a eu le privilège de faire des brillantes études supérieures, dans de hauts temples du savoir avec à la clé des formations de qualités qui lui ont permis de conquérir le monde. Il est titulaire d'un diplôme de premier cycle de l'Université Paris Dauphine-PSL, d'un diplôme de premier cycle de l'École des Hautes Études Commerciales HEC de Paris en 1989 et d'un MBA de la Harvard Business School, master en administration des affaires en 1997.

C'est en 1989 qu'il débute sa carrière au bureau parisien d'Arthur Andersen, Arthur Andersen & Co. Il y officie jusqu'en 1992 en tant qu'auditeur senior au sein de la division Banque et Marchés de Capitaux. L'année suivante, il rejoint le groupe SAUR, une ancienne filiale du

groupe Bouygues, spécialisé dans la distribution d'eau, d'électricité et le traitement des eaux usées. Il dépose ses valises à Abidjan en Côte d'Ivoire, au poste de directeur de contrôle de gestion la compagnie ivoirienne d'électricité. En juin 1996, il rentre à Paris où il intègre brièvement la firme McKinsey & Compagnie au rôle de Summer Associates. Une année, plus tard, Vincent LE GUENNOU réintègre le groupe SAUR, porté à la tête de la direction financière de la compagnie ivoirienne, il y reste pendant 3 ans. Le gestionnaire émérite vole vers d'autres horizons en l'an 2000. Il entame le millénaire en rejoignant l'équipe Afrique de la société de gestion américaine Emerging Markets Partnership fondée par des anciens de la Banque Mondiale. Entre Washington et Abidjan, il exerce en tant que directeur régional.

En 2001, il quitte Washington pour ouvrir un bureau à Abidjan, qui sera doublé à Tunis à partir de 2005. Cette année-là aussi est celle de la séparation d'avec la maison mère, Emerging Markets Partnership qui avait lancé un premier fonds de 407 millions de dollars pour accompagner en minoritaire de grands opérateurs dans le cadre de privatisations ou de retournements, comme pour Orascom Telecom en Algérie en 2002. Vincent Le Guennou participe donc au spin-out avec Tom Gibian, Hurley Doddy et Carolyn Campbell pour créer Emerging Capital Partners. La structure se donne pour mission d'identifier les opportunités pour favoriser une croissance transformatrice et durable, travailler en étroite collaboration avec les entités bénéficiaires pour mettre en place des bureaux couvrant les principaux centres économiques africains. Il y officie au rang de Directeur Général, Associé Fondateur et Co-CEO. En tant que Co-CEO, Vincent met en œuvre la stratégie d'investissement d'ECP et gère les relations avec les actionnaires et les sociétés du portefeuille. Il siège au comité exécutif d'ECP et aux comités d'investissement des fonds.

Après plus d'une vingtaine d'années de capital investissement en Afrique dans l'aventure ECP, plus de 70 investissements et près de 60 sorties avec plus de 3.2 milliards de dollars en private equity, l'heure semble venu de lever le pied. Après Bryce Fort et Paul Maasdorp, Vincent Le Guennou quitte le navire Emerging Capital Partners.

Le 05 octobre 2021, VINCENT LE GUENNOU crée la surprise en devenant le directeur du tout nouveau fond infrastructure Acceleration Fund. Ce nouveau Fonds est le résultat d'un effort de longue haleine d'Africa50 pour mobiliser des capitaux supplémentaires pour aider à combler le déficit de financement des infrastructures en Afrique. Le mandat du Fonds est de générer des rendements ajustés au risque attractifs pour les investisseurs institutionnels à la recherche d'une exposition aux actifs d'infrastructure africains, tout en jouant un rôle essentiel dans le financement de projets d'infrastructure à moyenne et grande échelle en Afrique.

Une mission donc taillé sur-mesure pour celui qui aura été à la tête de 5 sociétés différentes et Président d'Eranove SA, Président d'ECP Africa FII France SAS, Président d'ECP Manager France et Co-CEO et Managing Director d'Emerging Capital partners. ■

*Par La Rédaction*



WWW.CAMEROONCEO.COM

---

# DEPUIS 5 ANS AU SERVICE DES BÂTISSEURS

Ils ont choisi de bâtir l'avenir !

---

info@cameroonceo.com  
+237 695869141



## Colorfol, une belle innovation camerounaise pour les talents africains



**I**nternet est venu révolutionner les habitudes. Dans tous les 4 coins du monde, on assiste à une explosion des start-ups. Les projets innovants, les uns après les autres, transforment chaque jour le quotidien des

milliards d'habitants. Aujourd'hui, l'Afrique commence à avoir ses premières licornes, les projets de plus en plus intéressants sont développés par les jeunes ambitieux qui affichent une volonté imparable de participer aux changements de leur époque. Le jeune entrepreneur Ronny KITIO fait partie de cette catégorie qui veut inscrire l'Afrique sur la carte des innovateurs. Son projet Colorfol, une plateforme de streaming qui monte est un grand espoir pour la tech au Cameroun et en Afrique Francophone.

Colorfol en 2021 a remporté le prix IFC Innovation. Une belle performance qui vient confirmer les attentes qui sont portées sur cette jeune pousse. Dans un marché dominé par les géants mondiaux de streaming comme Spotify, Netflix, Deezer et bien autres, Colorfol veut se positionner comme un partenaire de choix pour les acteurs culturels africains.

La particularité de la Start-up qui est accompagnée par l'un des meilleurs incubateurs au Cameroun et en Afrique Centrale Jaba Space est qu'elle maîtrise les problématiques des acteurs culturels locaux qui peinent à monétiser leurs contenus. Colorfol mise sur la proximité, l'écoute permanente des attentes des différents partis (public et créateurs des contenus) pour améliorer sa plateforme.

Ronny KITIO est conscient des attentes du public vis-à-vis du projet qu'il développe. Les différentes évolutions remarquables de la plateforme Colorfol sont la preuve que le projet a un bel avenir. Dans un contexte où la concurrence fait rage, la start-up devra trouver la meilleure pièce de puzzle pour se faire une place intéressante à côté des géants qui ne cachent pas leurs gourmandises et pour qui l'Afrique représente un marché à conquérir. ■

*Par La Rédaction*





**IVOIRE CEO  
VOTRE  
MEDIA!**



**ILS ONT CHOISI DE BÂTIR  
L'AVENIR !**

**+ 237 695869141  
WWW.IVOIRECEO.COM**



# kamart



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

**Contacts:**

+237 675 680 333 / [kamart.cm@gmail.com](mailto:kamart.cm@gmail.com)

[facebook.com/KamartCorp](https://facebook.com/KamartCorp)

## Les cadeaux de fin d'année en entreprise



**L**es cadeaux d'entreprise sont une tradition qui est toujours d'actualité et particulièrement importante au moment des fêtes de fin d'année.

Le cadeau de Noël offert par l'entreprise à ses clients et partenaires, permet de renforcer les liens établis tout au long de l'année et de témoigner de la confiance qui lie les deux sociétés. Dans cet esprit, voici les 5 principales raisons d'offrir des cadeaux à vos clients en cette période de fin d'année...

### 5 raisons d'offrir à vos clients des cadeaux en cette période de fêtes

#### Renforcer les relations

Faire savoir à vos clients que vous les appréciez est un avantage traditionnel des cadeaux des Fêtes. Les cadeaux sont idéaux pour renforcer les relations avec des clients importants ou amenés à le devenir. N'ayez pas peur d'ajouter le nom de votre entreprise ou le logo de votre entreprise sur le packaging. Délivrer un message personnel. Le fait de réfléchir à un cadeau original met en évidence à quel point vous valorisez vos prospects ainsi que la relation que vous avez créée, tout en démontrant votre désir de conserver

cette relation à long terme. Montrez à vos clients à quel point vous êtes reconnaissant.

À cette période de l'année, offrir à vos clients un cadeau personnalisé est le moyen idéal de leur montrer à quel point vous les appréciez en tant qu'individu, par opposition à un simple moyen d'atteindre vos objectifs commerciaux.

#### Une forme d'autopromotion

Envoyer des cadeaux aux clients est un excellent moyen de promouvoir votre entreprise, car le destinataire du cadeau sera beaucoup plus susceptible de penser à vous pour sa prochaine collaboration. Même si le cadeau n'a pas de lien direct avec vos produits ou service, vos clients se souviendront et apprécieront que vous ayez pris le temps pour choisir un cadeau personnalisé.

#### Montrer votre côté créatif

Offrir des cadeaux est également une occasion amusante de montrer vos talents créatifs, en particulier si vous choisissez de concevoir vos propres cartes de Noël, étiquettes ou même votre coffret cadeau d'entreprise. Les cadeaux d'entreprise sont toujours vus positivement, mais souvent jugés de piètre qualité et quasiment banales. Il convient donc de se pencher sur la qualité des offerts

et l'image de marque que l'on souhaite véhiculer. Envie d'une idée vraiment originale ? Nous avons ce qu'il vous faut.

### Voici notre sélection de 10 idées de cadeaux originaux pour les fêtes de fin d'année.

#### • SUPPORT DE TÉLÉPHONE AIMANTÉ POUR VOITURE



Un accessoire très utile, le support de Smartphone pour voiture est un goodies de qualité idéal à offrir à ses clients. Le logo de l'entreprise sera très visible au quotidien. Grâce à son système aimanté, il offre une grande simplicité d'utilisation. Votre collaborateur est toujours sur la route ? Ce support de téléphone universel maintiendra solidement le téléphone portable à la grille d'aération de la voiture.

#### • LES CHAUSSETTES



Les chaussettes personnalisables peuvent être une excellente idée de cadeau client. Tout le monde porte des chaussettes ! De plus, c'est un cadeau d'entreprise qui marquera les esprits et qui permet de se différencier.

#### • LES PLANTES



Pour un cadeau d'entreprise original, voici les plantes personnalisables. De plus en plus utilisée en interne par les entreprises, ça peut être un excellent cadeau client. Offrir une jolie plante pour les espaces de bureau ou pour la maison est une excellente idée. Cela apporte une touche de couleur et de gaieté. Veuillez choisir une plante qui ne demande pas trop d'entretien et qui s'adapte à toutes les saisons.

## • LOT DE VERRES A CHAMPAGNE PERSONNALISÉ



Les fêtes de Noël sont l'occasion de faire briller les tables de mille feux ! Les arts de la table sont eux aussi en fête, décuplant ce moment de convivialité ! N'est-ce pas là une belle idée de cadeaux d'entreprise de fin d'année ? Personnalisés avec votre logo, d'élégants articles sommelier raviront vos collaborateurs et clients, marquant une délicate attention à leur égard.

## • UN PANIER GOURMAND



Les cadeaux de Noël qui ont le vent en poupe sont les cadeaux « gastronomiques ». Ils mettent en avant l'attention particulière dont fait preuve la société envers ses clients. Cela peut-être du champagne ou

du vin avec des cuvées spéciales ou encore des assortiments de produits du terroir. Pour les clients internationaux, privilégiez le côté « camer Touch » en offrant des produits locaux.

## • UNE MONTRE CONNECTÉE POUR LES GEEKS



Vos meilleurs clients sont peut-être fans de nouvelles technologies. La montre connectée sera alors une idée de cadeau client idéale, car elle a une valeur perçue élevée tout en étant disponible à des budgets variables. C'est un cadeau client qui se remarque facilement et les occasions d'en parler se multiplieront.

## • UN TIRE BOUCHON ÉLECTRIQUE



Pour vos meilleurs clients qui aiment le vin, mais qui n'ont pas de temps à perdre. Ces tire bouchon électrique de qualité trouveront une place de choix sur la table de Noël de vos clients.

## • UNE VALISE POUR LES VOYAGEURS



Si vos clients se déplacent régulièrement dans leur vie professionnelle et/ou personnelle. Une valise de qualité (là aussi) peut être une idée de cadeau client très intéressant. Il existe énormément de modèles et le choix dépendra du besoin que vous estimez être le bon pour votre client.

## • UN COFFRET DE THE OU DE CAFÉ



Délicate et savoureuse, voici une idée pour satisfaire les amateurs de thé ou de café. N'hésitez pas à ajouter une saveur locale en achetant vos produits dans les boutiques made in cameroon.

## • POWERBANK Personnalisé



Pas de journée sans que vos clients rechargent leur téléphone portable. Aussi l'idée de leur offrir en cadeau d'entreprise de fin d'année un chargeur personnalisé est une idée pertinente. Le choix est vaste parmi les batteries de secours et les technologies avancent très vite. Aujourd'hui, la tendance est à l'induction sans fil. Soyez donc à la page en choisissant ce chargeur à induction : vous communiquerez ainsi une image dynamique et moderne de votre entreprise.

Vous voilà face à des goodies de Noël originaux et modernes qui raviront à coup sûr vos partenaires et clients. Joyeuse fête de fin année. ■

Par La Rédaction

NKUNDA AFRICA

partagez le bilan de  
votre année avec une  
audience qualifiée...



**Nous vous accompagnons**

[WWW.CAMEROONCEO.COM](http://WWW.CAMEROONCEO.COM)

[info@cameroonceo.com](mailto:info@cameroonceo.com) 00237 695869141



**5 ANS  
ENSEMBLE!**

**2016 - 2021**



**CAMEROON CEO**  
[www.cameroonceo.com](http://www.cameroonceo.com)

**[info@cameroonceo.com](mailto:info@cameroonceo.com) / +237 695869141**

---

[WWW.CAMEROONCEO.COM](http://WWW.CAMEROONCEO.COM)