

CONSÉCRATION:

ALHADJI ABBO

Le milliardaire de Ngaoundéré

PERFORMANCES

CORINE NANA

Quand le talent brise
les frontières

PAROLE D'EXPERT

E-COMMERCE

L'avenir du E-commerce
au Cameroun

OUSMANOU KOUOTOU, ESPRIT BRILLANT,

Le Directeur Général DHL Cameroun
cumule 33 ans d'expérience au sommet !

You will Trust us even more

Vous nous ferez encore plus confiance

For this purpose, we have put in place alternative channels to help our customers reach us easily:

- Our « **Customer Voice Mailbox** » : cvm@unionbankcameroon.com
- Our Web Site « **Live Chat** » : <http://www.unionbankcameroon.com>

Union Bank of Cameroon Plc aims to become the top leading bank in Cameroon in terms of Service Quality and Customer Experience by 2020.

Union Bank of Cameroon Plc ambitionne de devenir en 2020 la meilleure banque du Cameroun en termes de Qualité de Service et de Customer Experience.

A cet effet, nous avons créé des canaux alternatifs pour permettre à notre clientèle de nous contacter plus aisément :

- Notre Adresse « **Customer Voice Mailbox** » : cvm@unionbankcameroon.com
- Notre « **Live Chat** » sur le Site Internet : <http://www.unionbankcameroon.com>



www.unionbankcameroon.com

Think banking... Think UBC!!!



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



CAMEROON CEO
www.cameroonceo.com

Sommaire



11

INTERVIEW

Ousmanou KOUOTOU, Esprit Brillant

MANAGEMENT

Faire un bilan constructif de fin d'année en 5 étapes

10



PERFORMANCE

Corine MBIAKETCHA NANA, quand le talent brise les frontières

23

6 FLASH
INFOS

7 AGENDA
Les événements
business du mois.

15

ENTREPRISE DU MOIS

Sunland Cameroun, le pari du solaire pour les ménages en zone rurale



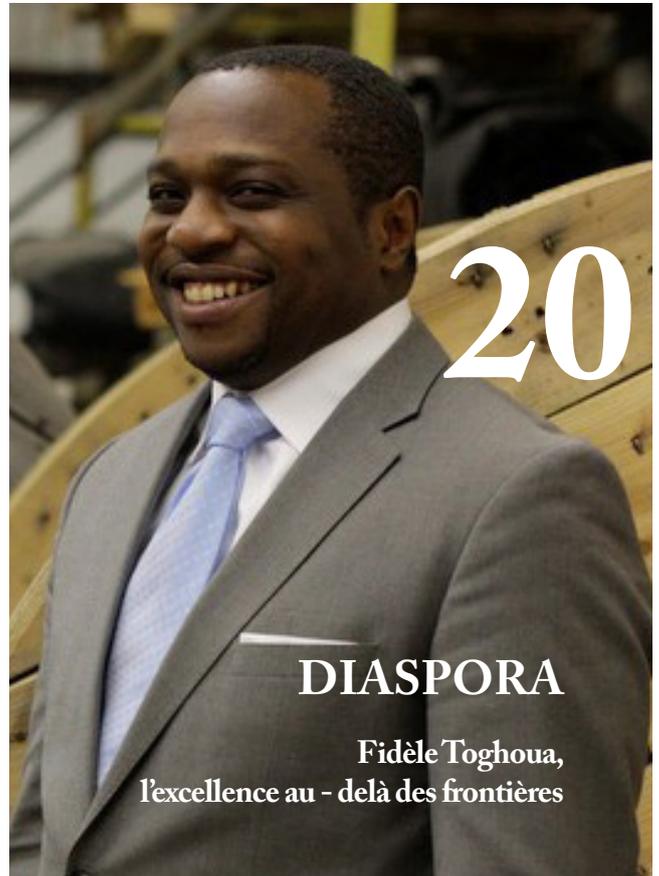
21 CONSECRATION
Alhadji Mohamadou
Abbo, Le milliardaire
de Ngaoundéré

Sommaire



DÉCOUVERTE

Idel Lydie Makamdem, cofondatrice et CEO familov.com : la bâtisseuse des ponts



DIASPORA

Fidèle Toghua, l'excellence au - delà des frontières

16

PAROLE D'EXPERT

L'avenir du E-commerce au Cameroun



24

INNOVATION

le réfrigérateur solaire de Clean Energy Service

26

LIFESTYLE

Les secrets du bonheur au travail

Edito

Soyons encore plus fort en 2020



La fin d'année est connue comme une période de grande festivité, mais aussi de bilan de l'année. 2019 aura été pour certains une année particulièrement difficile et pour d'autres une très bonne année. L'appréciation diffère des personnes et des entités.

Cette fin d'année marque les 3 ans de www.cameroonceo.com, un média d'affaires innovant que nous avons mis sur pied en décembre 2016 pour célébrer l'entrepreneuriat camerounais. En 3 ans, nous avons fait du chemin. Dans un contexte difficile pour tous les médias, nous

avons su garder le cap et continuer avec courage et détermination à remplir notre mission qui est celle de servir les créateurs de richesses en mettant en lumière leurs efforts.

En cette veille de la nouvelle année, nous sommes fiers d'avoir lancé un projet qui nous tenait à cœur : le CAMEROON CEO MAGAZINE. Au-delà de ce que nous faisons depuis 3 ans, nous voulons que le magazine se rapproche davantage des entrepreneurs et dirigeants à succès qui impactent positivement le développement du Cameroun. Nous voulons un support de qualité à l'image des bâtisseurs qui travaillent pour le Cameroun de demain. Pour faire de CAMEROON CEO MAGAZINE un véritable succès qualitatif, nous avons mobilisé une équipe de jeunes camerounais pétris de talents. Nous prenons l'engagement d'aller toujours plus loin à chaque numéro pour faire découvrir le meilleur de l'entrepreneuriat camerounais.

Vous êtes notre force. Vous les

lecteurs, les managers, les entrepreneurs, les investisseurs. C'est grâce à vos lectures, vos retours et vos soutiens que nous continuons à travailler, à donner le meilleur de nous – même dans nos défis quotidiens. Nous espérons qu'à travers ce deuxième numéro de votre magazine, vous puissiez prendre du plaisir à lire les portraits, l'interview et les informations précieuses qui s'y trouvent.

Peu importe où ou par quoi vous êtes passés cette année, je vous souhaite beaucoup de succès en 2020. Que cette fin d'année vous apporte paix et sérénité, succès et explosion. Croyez en vous, ne regardez plus en arrière pour contempler sans agir les choses qui vous empêchent d'atteindre vos objectifs. Suivez votre vision, travaillez avec passion, n'oubliez jamais que la seule condition pour que demain soit meilleur est le travail et la recherche permanente de l'excellence. L'équipe de Cameroon CEO se joint à moi pour vous souhaiter un joyeux Noël et une bonne et heureuse année 2020. Retrouvons – nous en janvier.

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



Jumia quitte le Cameroun

La nouvelle est tombée comme un véritable coup de tonnerre un lundi matin en plein black Friday. Le leader du e-commerce au Cameroun Jumia cesse ses activités. Une grande surprise pour les dizaines de milliers des ménages qui avaient fait de la plateforme du e-commerce le lieu par excellence pour faire les courses. C'est le communiqué du CEO Cameroun Koné DOWOGONAN qui est venu confirmer l'information qui planait dans l'air : « En dépit de la croissance rapide enregistrée mois après mois et du retour positif de nos clients, nous sommes parvenus à la conclusion que notre modèle opérationnel ne convenait pas au contexte économique actuel du Cameroun. C'est pourquoi nous avons pris la décision difficile de transférer toutes nos opérations au Cameroun vers le modèle des annonces en ligne gratuites à compter du 19 novembre 2019. » Quelques jours après la fermeture de Jumia Cameroun, le géant africain du e-commerce a également fermé boutique en Tanzanie.

La Canadienne MAGIL remplace l'italienne PICCINI dans la construction du stade d'Olembé

Le Cameroun se prépare à recevoir la CAN 2021, après le report de l'édition 2019, le pays de Roger Milla et de Samuel Eto'o tient à sa CAN. L'un des grands stades majeur qui doit recevoir cette compétition à savoir le Stade omnisports Sport d'Olembé à Yaoundé est encore inachevé. Le ministère du sport et de l'éducation physique a confié le chantier à l'entreprise canadienne MAGIL au détriment de l'entreprise italienne PICCINI qui s'est vu retirer le contrat de construction. MAGIL assure pouvoir livrer le chantier dans les délais.

La centrale de Mékim à l'arrêt

Le barrage hydroélectrique de Mékim situé sur le fleuve Dja dans la région du Sud Cameroun fait partie des grands chantiers énergiques amorcés par l'Etat du Cameroun au début de la décennie 2010. Mise officiellement en fonction en avril 2019, le barrage d'une capacité de 15 MW de puissance est en arrêt de fonctionnement comme l'a expliqué le ministre de l'eau et de l'énergie Gaston Eloundou Essomba à la session parlementaire de novembre devant les députés : «Après sa mise sous tension au mois d'avril 2019, elle est en arrêt depuis plusieurs mois à cause d'une panne de la bobine du point neutre (BPN). La société Hydro Mékin est en cours d'acquisition d'une pièce neuve. Par ailleurs, l'étude d'intégration instruite par le gouvernement est encore en cours.»



Bientôt Neo Congo Mall à Douala

À la place du marché Congo à Douala, dans 18 mois sera érigé un gigantesque centre commercial de 3350 boutiques avec un système anti incendie de dernière génération. Cette réalisation majeure est initiée par la Communauté Urbaine de Douala en mode partenariat Public-Privé avec le groupe Neo qui sera en charge des travaux.

AGENDA

11-13

La 5ème édition des Journées Nationales de la PME aura lieu du 11 au 13 décembre 2019 au Palais des congrès de Yaoundé sous le thème Financement des Startups dans le développement de la PME au Cameroun : Défis et Opportunités

20

Le 20 décembre au Gicam se tiendra la quatrième édition de l'évènement annuel The Returnees. Un évènement de réseautage entre les entrepreneurs camerounais de la diaspora, les entrepreneurs de la diaspora qui sont rentrés se lancer au Cameroun et les entrepreneurs locaux.

20-21

La deuxième édition du Salon Transfruits aura lieu le 20 et 21 décembre 2019 au Centre Artisanal de Yaoundé.

Idel Lydie Makamdem, cofondatrice et CEO familov.com : la bâtisseuse des ponts

Par La Rédaction

Le numérique comme jamais auparavant est en train de révolutionner l'entrepreneuriat dans le monde. Pendant des siècles, l'Afrique a été spectatrice des évolutions des autres continents. Aujourd'hui loin des simples slogans ou propagandes, la donne change progressivement. La mondialisation et l'explosion de l'entrepreneuriat numérique sont en train d'opérer les miracles sur le continent Africain. De plus en plus, les jeunes comprennent la nécessité de prendre leur destin en main. Plus remarquable encore, les femmes longtemps discriminées se positionnent comme des actrices incontournables pour le développement de l'Afrique. Lydie Idel Makamdem, une brillante jeune camerounaise résidente en Allemagne, fait partie de cette nouvelle génération des femmes qui rêve d'une Afrique grande et prospère.

Lydie Idel Makamdem est née au Cameroun et y a effectué ses études primaires, secondaires et le début du supérieur. Jeune femme brillante, après son baccalauréat en 2009, elle commence une formation en administration des affaires à l'université de Douala avant de s'envoler pour l'Allemagne pour poursuivre ses études supérieures en logistique. Après un Master 1 en Supply Chain management à l'Université franco-allemande de Saarbrücken, elle a obtenu en cette année 2019 son Master 2 en Entrepreneuriat et développement d'Activités. Mais ce qui est encore plus fascinant chez Lydie Makamdem, c'est sa passion pour l'entrepreneuriat. Depuis 2012, elle développe son



“
Entre la beauté, l'intelligence, l'esprit d'initiative et la vision entrepreneuriale, Lydie Idel Makamdem incarne à la perfection le prototype de jeune femme camerounaise qu'on aimerait voir.
”

projet d'entreprise, participe et remporte des concours (Google Start-up Weekend Saar en mai 2015) avec son idée d'affaire, bâtit son équipe et travaille sur les détails de son projet. En 2016, elle lance sa start-up Familov. Familov à l'écoute, on déchiffre facilement le mot famille et love. Lydie Idel Makamdem à travers l'entreprise qu'elle a cofondée prend l'engagement de renforcer les liens dans les familles en Afrique et la diaspora africaine dans le monde. Son concept est simple: permettre à la diaspora africaine d'offrir les produits de première nécessité à la famille restée en

Afrique à un prix imbattable économisant ainsi les frais exorbitants de transferts d'argent vers l'Afrique et s'assurant qu'effectivement le soutien accordé à la famille ne soit pas détourné. Après deux ans d'existence, Familov a livré des dizaines de milliers de familles au Cameroun avec un chiffre d'affaires avoisinant le milliard de FCFA.

Entre la beauté, l'intelligence, l'esprit d'initiative et la vision entrepreneuriale, Lydie Idel Makamdem incarne à la perfection le prototype de jeune femme camerounaise qu'on aimerait voir en abondance dans chaque rue du Cameroun et ailleurs dans le monde. Elle incarne également l'espoir dans un contexte où certaines jeunes femmes (très nombreuses) ont un appétit particulier pour la facilité et la dépravation. Elle joue sa partition avec beaucoup de courage, nous sommes convaincus qu'elle marquera davantage l'histoire avec l'état d'esprit de conquérante qu'elle affiche.



Faire un bilan de fin d'année constructif en 5 étapes

Source: Anne – Marie Gervais, Contactamg.com

La fin d'année est souvent une période propice pour faire des bilans, afin de savoir où nous en sommes face à nous-même et aussi dans nos projets. Je sais que c'est parfois une période difficile, car nous réalisons que ce que nous avions prévu pour l'an qui se termine n'est pas vraiment accompli ou n'est pas à la hauteur de nos aspirations. La déception est souvent au rendez-vous et il est facile de se juger, de vouloir abandonner ou même de ne plus avoir le goût de se donner de nouveaux objectifs pour l'an à venir par peur de ne pas réussir.

Il peut être intéressant de passer par une période de remise en question quand nous n'atteignons pas nos objectifs, cependant je vous suggère que cette remise en question soit profitable et non pas destructrice de vos rêves, de l'estime de soi et de votre énergie créatrice.

Pour ce faire, je vous suggère une méthode constructive en 5 étapes pour faire votre bilan de fin d'année.

1. Rappelez-vous le pourquoi vous avez choisi de faire tel projet ou d'avoir votre entreprise.

Ici, nous parlons d'une motivation profonde qui donne un sens à ce que vous faites. Cela va au-delà de gagner sa vie, mais touche généralement quelque chose relié à une

contribution au bien commun et pour les gens autour de vous ou offrir vos talents au monde, exprimez plus librement ce qui vous fait vibrer, vous anime et motive.

Rappelez-vous cette motivation et évaluez-la pour voir si c'est toujours ça qui vous inspire et vous incite à passer à l'action. Au besoin ajuster votre motivation.

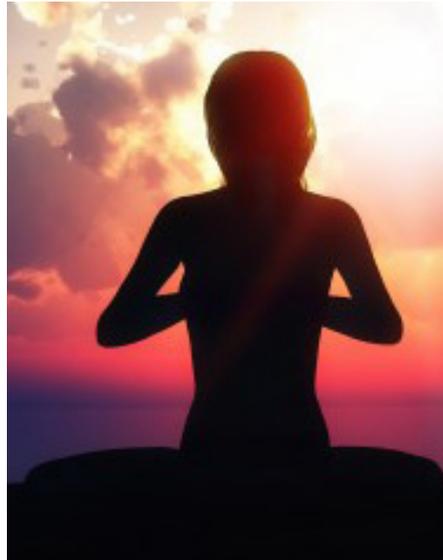
2. *Reconnaissez et célébrez le chemin parcouru.*

Généralement, nous avons plusieurs choses que nous souhaitons mettre en place autant dans notre vie personnelle que professionnelle et quand nous arrivons à la fin de l'année et bien il est rare d'avoir tout concrétisé. Même s'il est important de savoir où vous en êtes et ce qu'il reste à faire pour atteindre vos buts, il est essentiel de regarder le chemin parcouru. Je réalise souvent que j'en ai fait plus que je pensais quand je prends le temps de le regarder. Le chemin parcouru n'est pas seulement ce que vous avez fait, mais surtout ce que vous avez appris, les prises de conscience et changement de pattern intérieur, les défis que vous avez relevés, les émotions et peurs que vous avez dépassées et regardées avec courage pour les libérer, etc.

Je vous suggère aussi de clore des situations qui sont resté en suspend, fermer les boucles ou déterminer des actions pour compléter ce qui est en suspend afin d'éviter de perdre de l'énergie. Ne transportez pas en 2020 ce qui n'est pas nécessaire.

3. *Écoutez la direction de votre cœur*

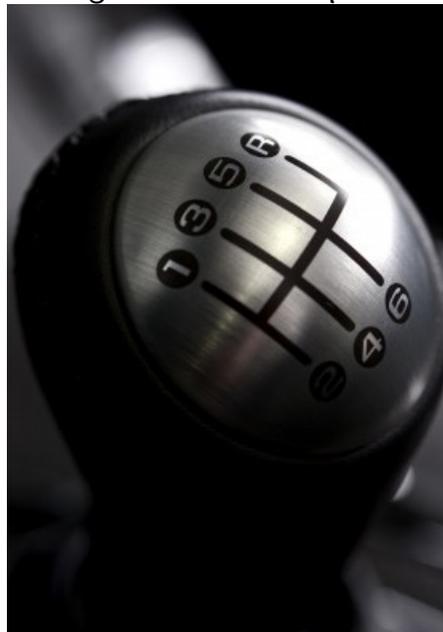
Demander « à cette partie qui sait en vous », cette guidance, sagesse interne : vers quoi je me sens appelé en ce moment? Et écouté la réponse. Il y a tellement de façon de faire pour combler une moti-



vation profonde qu'il est possible que le chemin que vous aviez choisi ne soit plus tout à fait le chemin idéal pour vous. Parfois de petits ajustements font une énorme différence. Et rappelez-vous c'est le chemin qui crée une transformation profonde en soi et dans notre vie, pas seulement l'atteinte d'un but. Parfois il faut ajuster la route pour avoir plus de plaisir et satisfaction dans le voyage.

4. *Comment faire autrement?*

Évaluez votre direction, les stratégies et les choix que vous



avez faits cette année et décidez de les maintenir ou de les modifier. Prenez des décisions conscientes sur le chemin à parcourir l'an prochain. Que ces décisions soient basées sur l'écoute du cœur, de la guidance interne. Je vous suggère de valoriser au-dessus de tout votre temps et énergie, ajustez votre rythme de vie pour en prendre soin.

5. *Utilisez tous vos sens pour créer votre vision.*

Imaginez comment vous vous sentiriez une fois avoir atteint vos objectifs, ressentez-le, visualisez, écoutez. Le fait d'utiliser l'imagination permet d'ancrer cette vision en soi et c'est un outil dès plus puissants et accessible à tout moment. Rester vigilant aux opportunités, aux messages et guidances pour y arriver. Boostez l'énergie de vos rêves.

Par la suite, vous pourrez définir un plan pour 2020, avec des objectifs et des actions précises à mettre en place, mais faites-le à partir de cette énergie « boostée ».

La période de vacances dans le temps des fêtes permet de se ressourcer et se régénérer. Alors, profitez-en aussi pour faire autre chose. Célébrez, amusez-vous, faites des choses que vous ne faites pas généralement, changer de décor. C'est une stratégie de réussite que de prendre de VRAIES vacances. Et gardez-vous une ou deux journées pour faire un bilan constructif avec les 5 étapes que nous venons de vous présenter.

*Ousmanou KOUOTOU,
Esprit brillant*



Propos recueillis par la Rédaction.

INTERVIEW

Bonjour Mr Ousmanou KOUOTOU, comment on se sent avec plus d'un quart de siècle à la tête des filiales d'un géant mondial comme DHL ?

Par la grâce de Dieu je me sens bien aujourd'hui (sourire).

Pourquoi cette fidélité à DHL ? Vous n'avez pas souvent eu envie d'un nouveau défi ailleurs ?

Vous avez raison de poser cette question, car ça fait 33 ans que je suis avec DHL, dont 27 au poste de DG de filiale.

Cela peut paraître contradictoire, mais l'une des raisons de cette fidélité à DHL, c'est justement l'envie de toujours relever des nouveaux défis : au début de ma carrière, quand j'occupais le poste de Directeur Commercial à DHL Cameroun, je voulais non seulement réussir dans cette fonction confiée alors pour la première fois à un national, mais aussi, j'avais pour ambition de devenir rapidement

Directeur Général. Cependant, à l'époque, il y avait une règle non écrite qui ne nous permettait pas d'occuper le poste de DG dans notre pays d'origine. C'est pour cela que je suis allé en expatriation et, dès lors DHL a toujours su au fil des temps me donner des nouveaux défis ; j'ai pu être DG dans 9 pays différents et, dans la plupart des cas, le fait aller d'un pays à l'autre était une ascension, car je rejoignais une entité plus grande que la précédente : j'ai commencé par des filiales plus petites, puis j'ai dirigé des filiales moyennes et grandes avant d'occuper les fonctions de Directeur de zone où je couvrais plusieurs pays.

Naturellement, j'ai été souvent sollicité par des chasseurs de têtes pour d'autres opportunités, mais DHL a toujours su me donner en interne des challenges qui m'ont permis de continuer avec elle.

Par ailleurs, à plusieurs moments de ma carrière, je me

suis retrouvé dans une posture de précurseur, et, faisant partie de la cuvée des premiers managers africains à occuper certaines responsabilités à DHL, il fallait non seulement réussir pour moi, mais aussi réussir pour ouvrir la voie aux autres. C'est d'ailleurs ce sentiment qui me motive depuis que j'ai pris direction de DHL Cameroun, poste confié pour la première fois à un Camerounais depuis plus de 30 ans.

Que faites – vous pour ne pas tomber dans la routine ?

La nature de notre activité ne permet pas au dirigeant que nous sommes de tomber dans la routine, car, comme vous le savez, DHL a des standards de qualité très élevés que nous maintenons et cherchons à améliorer continuellement : chaque jour est un nouveau défi.

De même, à travers le système de management par objectifs avec obligation de résultat que nous appliquons, des évalua-



tions systématiques sont faites et les compteurs remis à zéro après chaque année. La routine qui conduit à la contre-performance n'est pas une option si on veut survivre dans ce système.

Finalement, on aurait pu aussi parler de routine si mes 27 années dans le top management se résumaient à « une année multipliée par 27 », ce qui n'est pas le cas. En effet, chaque mission se déroulait dans un pays différent, avec des objectifs parfois très différents et des défis spécifiques à relever. En fait, chacune des missions correspond à un nouveau job.

Quelles sont vos plus belles réussites professionnelles ?

DHL est une entreprise extrêmement rigoureuse sur le plan du management, avec des normes éthiques très élevées : le fait de faire partie du top management de cette entreprise à la tête de plusieurs filiales pendant une si longue durée et de continuer encore aujourd'hui de bénéficier de sa confiance et de son respect est en soi un motif légitime de satisfaction.

Cela pourrait paraître prétentieux de citer ici toutes les réalisations que j'ai effectuées au cours de mes différentes missions. Cependant, j'ai le sentiment d'avoir contribué à la réussite de beaucoup de clients à travers des solutions innovantes et un service d'excellente qualité, et aussi d'avoir eu un impact positif dans la vie de beaucoup de collaborateurs pour qui, plus qu'un DG, j'ai été le formateur, le coach et le mentor. Beaucoup se retrouvent aujourd'hui dans le top management, et j'en suis très fier.



INTERVIEW

Quel aura été le moment le plus difficile de votre carrière de manager ?

Chaque position occupée, chaque entité que j'ai dirigée avait sa part de défis : adaptation à un nouvel environnement (géographique, culturel, économique et social) ; gestion financière dans des économies ayant une monnaie à forte fluctuation, redressement d'entités en difficultés, restructuration et mise en place de plans sociaux, réorganisation managériale, etc. Certaines de ces situations ont été des moments de fort challenge.

J'ai aussi séjourné dans certains pays au moment où ces derniers faisaient face à des situations d'instabilité et de crise ; ces situations vous font mieux apprécier la paix et la sécurité.

Vous faites partie des premières promotions de l'ESSEC de Douala, quels souvenirs avez-vous de cette école de commerce et que pensez-vous d'elle aujourd'hui plus de 30 ans après votre passage en son sein ?

Je suis très fier de la formation reçue à l'ESSEC, et je garde un excellent souvenir de cette

institution qui, à l'époque, était la première et l'unique Ecole de Commerce du Cameroun. Cette formation pluridisciplinaire, couplée à un armement moral et patriotique, m'a permis d'être immédiatement opérationnel dans le monde professionnel, d'avoir une compréhension globale du fonctionnement et des activités de l'entreprise et d'apporter en toute confiance de la valeur ajoutée aux structures qui ont sollicité mes compétences.

L'ESSEC opère dans un environnement différent aujourd'hui, avec des contraintes du moment que le management gère sûrement. Malgré tout, elle reste une grande école, je suis toujours très fier de dire que je suis un ancien de l'ESSEC de Douala, et c'est une école que je recommande.

Quels sont les secrets pour bâtir une immense carrière au haut niveau comme la vôtre ?

S'il y avait des recettes secrètes ça se saurait. Avec le recul et un peu d'expérience, j'observe que certains facteurs peuvent aider dans la planification d'une carrière : se projeter et visualiser l'objectif que l'on souhaite

atteindre, où on souhaite arriver ; identifier les étapes à franchir pour atteindre le but final ; identifier et se donner les moyens et les capacités pour franchir chacune des étapes. Écrire tout cela dans un plan, et suivre. Ce plan servira de boussole.

Le sens du résultat, le travail bien fait, la discipline, la patience, la remise en cause permanente, et la formation continue peuvent être utiles.

Enfin, les valeurs, humaines, morales et éthiques constituent un investissement sûr pour une carrière sereine.

Au-delà de tout, je me considère comme une personne bénie de Dieu, et j'essaie de bien faire ce que j'ai à faire.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Pour le moment, je suis à DHL Cameroun, et j'ai encore la passion de toujours bien faire ce que je fais. Dans l'avenir, l'idée, c'est de continuer à être utile, même autrement (Sourire).

Merci de votre disponibilité.



La Start-up SUNLAND face au défi de l'électrification rurale au Cameroun

Par La Rédaction



Ils sont encore des millions de Camerounais dans les zones rurales qui n'ont pas accès à l'énergie électrique. Le défi de l'électrification rurale est un réel enjeu. Face à l'incapacité de la compagnie nationale en charge de l'électricité de répondre à la demande globale, les entrepreneurs se sont lancés dans la course en proposant aux populations des solutions énergétiques à base des énergies renouvelables. Michel MONGOUE, un jeune entrepreneur camerounais ingénieur en Génie électrique après avoir fait le tour du Cameroun et constaté le besoin criard en énergie dans les zones reculées à créer en 2017 l'entreprise SUNLAND Cameroun.

Après plusieurs mois d'études sur le terrain pour comprendre véritablement le besoin des populations, l'entreprise SUNLAND a lancé la phase pilote en janvier 2019. Malgré les moyens modestes, aujo-

urd'hui, c'est près d'une centaine de familles connectées à l'énergie électrique. C'est des enfants qui n'avaient droit qu'à la lampe-tempête pour étudier qui aujourd'hui sans peur de coupure de l'électricité peuvent étudier dans la sérénité. C'est des populations heureuses qui aujourd'hui ont accès à la télévision et aux informations. L'entrepreneur Idriss Michel MONGOUE est impressionné par la portée et l'impact de son projet auprès des populations rurales. La demande en kits solaires est énorme et l'entrepreneur avec son équipe compte multiplier par 5 les performances de 2019 en 2020.

La grande majorité des populations rurales étant des personnes à très faible revenu, SUNLAND Cameroun a développé un système dénommé « SUNLAND Djanguï » qui permet à leurs clients de payer en petites tranches sous forme de cotisation pendant plusieurs

mois ou années en fonction du type de kit sollicité. Une approche du marché qui marche et qui connaît l'adhésion des populations.

Pour avoir plus d'impact dans les communautés, SUNLAND se prépare au lancement de SUNLAND Academy qui consistera à former les jeunes dans les zones rurales à l'installation et à la maintenance des kits solaires. Le but à travers l'académie est de contribuer de façon significative au développement économique et social des différentes localités. Ambitieuse et dynamique, SUNLAND est une jeune start-up qui est résolument tournée vers l'avenir. Son souci de préserver l'environnement de développer une économie collaborative fait d'elle une entreprise sociale au futur prometteur. Portée par les jeunes dynamiques et engagés, la start-up fera sans doute davantage parler d'elle dans les mois et années à venir.

PAROLE D'EXPERT



Arsène KAPNANG

*Consultant Marketing et Multimédia,
Country Manager Studely Cameroun.*



L'avenir du E-commerce au Cameroun

Par Arsène Kapnang

Le 18 novembre dernier, une nouvelle eut l'effet d'un astéroïde frappant de plein fouet l'écosystème économique Camerounais : Jumia Cameroun, figure de proue de son e-commerce, mettait la clé sur le paillason. Au delà des emplois perdus et des centaines de familles qui se retrouvent amputées de revenus substantiels, une question s'est imposée à tous les acteurs et observateurs : quel est l'état de santé du e-commerce au Cameroun et quelles sont les perspectives pour son avenir ?

D'entrée de jeu, il faut différencier le e-commerce formel au Cameroun en deux catégories : formelle et informelle.

- Le e-commerce formel est celui mené par des entreprises immatriculées et connues du fisc camerounais. Si l'étude de marché menée sur le com-

merce électronique au Cameroun menée par Dina Surveys et publiée en février 2019 a recensé une centaine de sites de e-commerce exerçant leur activité au Cameroun, il serait intéressant de savoir combien sont formalisées.

- Le e-commerce informel, qui cristallise la grande partie des transactions menées dans ce secteur d'activité, que ce soit en B to B, B to C ou C to C. Ces transactions se déroulent essentiellement sur deux plateformes : whatsapp et facebook.

Comment se porte le e-commerce au Cameroun ?

Cela pourrait paraître insensé de le dire au lendemain du départ des deux principaux poids lourds de ce secteur d'activité de notre pays, qui y

avaient déployé des moyens conséquents.

Si l'étude de Dina Surveys a recensé une centaine de sites de e-commerces dédiées, on peut aisément conjecturer sur le quintuple de pages et fora de vente sur facebook et des milliers de fora sur whatsapp. Pourquoi ce succès ? simplement parce que la grande majorité d'utilisateurs d'internet au Cameroun s'y trouvent. En vérité, certains utilisateurs limitent leur usage d'internet à ces deux outils car ils sont des tout-en-un leur permettant de rester en contact avec leurs proches tout en y faisant des affaires. Au quotidien, ce sont des milliers d'articles de divers ordres qui y sont écoulés : vestimentaire et accessoires de mode, téléphones, électroménager, alimentaire, cosmétique, automobiles... et ça marche.

Qu'est ce qui justifie l'échec des acteurs majeurs ?

Je dirai les contraintes « formelles » inhérentes à toute entreprise immatriculée et surtout l'importation de modèles économiques ne correspondant

pas à notre réalité locale.

Quelques pistes:

1. Le modèle formel de e-commerce implique plusieurs niveaux de changements de comportements :

Nous sommes partis graduellement du modèle de mise en relation entre offreur et demandeur via les sites de petites annonces (kerawa, paleba, koutchoumi etc) vers un modèle d'intermédiation, avec des coûts d'achat fixes et à l'aveuglette, avec souvent à la clé un décharnement sur la qualité des produits livrés. Contrairement au modèle informel qui met la négociation au cœur de la vente, avec certes des risques de non réception des articles et aussi de mauvais fonctionnement, sans garantie ni possibilité de retour.

2. Logistique et transport : e-commerce implique plusieurs niveaux de changements de comportements :

Le très mauvais état de nos

infrastructures routières, les tracasseries policières alourdissent le coût de livraison et déprécient le taux de satisfaction des clients. Ajouté à cela le problème d'adressage local qui empêche l'optimisation des courses, ce qui à l'échelle de l'entreprise est un frein à l'optimisation des coûts et résultats.

3. La gestion des stocks :

Ici il s'agit des aspects quantitatifs et qualitatifs. Une commande livrée hors délais à cause de la non disponibilité des stocks chez le fournisseur crée une perte en coûts de logistique, de mobilisation de ressources humaines et de clientèle. Pallier à cette difficulté a impliqué des investissements importants de la part de Jumia (construction de warehouse) et d'Afrimarket (achat des marchandises), augmentant en conséquence la pression du Retour sur investissement.

Quel avenir pour le e-commerce camerounais ?

Le développement du e-commerce au Cameroun est confronté à des enjeux majeurs qui décideront de sa morphologie et de sa nomenclature dans les prochaines années.

- Professionnalisation et accompagnement des métiers connexes :

Avec 76% de la population Camerounaise exposée à Internet selon le dernier sondage *wearesocial*, on peut aisément prédire l'accroissement du volume et de la complexité de la demande. Satisfaire les demandeurs requerra plus de professionnalisme, surtout des

domaines périphériques comme la logistique.

- Montée en puissance des acteurs locaux : mutualisation des ressources :

Les parts de marché laissées par Afrimarket et Jumia sont à prendre. Nous pouvons compter sur les opérateurs existants et des nouveaux venus pour l'occuper et conquérir de nouveaux clients. Au vu de l'importance des investissements à consentir, une mutualisation de ressources, voir une fusion serait bénéfique pour l'économie camerounaise.

- Formalisation d'une nomenclature qualitative des produits : La satisfaction du client doit être la top priorité. Elle commence par l'aspect qualitatif des produits proposés. Au-delà des ranking des utilisateurs, une catégorisation des articles à la source réduirait considérablement le degré d'insatisfaction et surtout le volume de retours de marchandises.

- Formalisation des acteurs informels :

Ce qui permettra d'assainir le domaine, d'imposer des certifications de sécurité électronique pour la protection des consommateurs, de bancariser les différents acteurs et d'assurer les opérateurs. De meilleures statistiques seront également disponibles, permettant de mesurer le poids véritable du e-commerce dans l'économie camerounaise.

- Adaptation des modèles économiques au contexte local : Les comportements d'achat des demandeurs et les spécificités socio-culturelles camerounaises doivent être nécessairement prises en compte.

Le e-commerce au Cameroun a encore de beaux jours devant lui.

Virtual Reality / Augmented Reality to Disrupt the Art World

Though very much an emerging technology, artists, **museums**, galleries, consumers, and collectors are experimenting with new frontiers of expression. With **Noohkema XR**, we're taking you on the top experiences disrupting the art world today.

1



3D Visualisation and Rapid Prototyping

We are able to put your product idea or concept into a 3D design so that you can see how it will look, work & feel. We will provide you with the highest quality prototypes available. 3D product modelling is able to provide designers with real life models of the product in development.

2

Realtime Interior Design and Branding

Whether it's some new stationery, or creating a complete new restaurant or leisure industry brand identity, we're here to help. Our branding experts regularly produce compelling ideas across anything from brand identities, logos, menus, brochures, stationery, external signage, in-store signage, packaging, and branded merchandise.

3



Fidèle Toghua, l'excellence au - delà des frontières

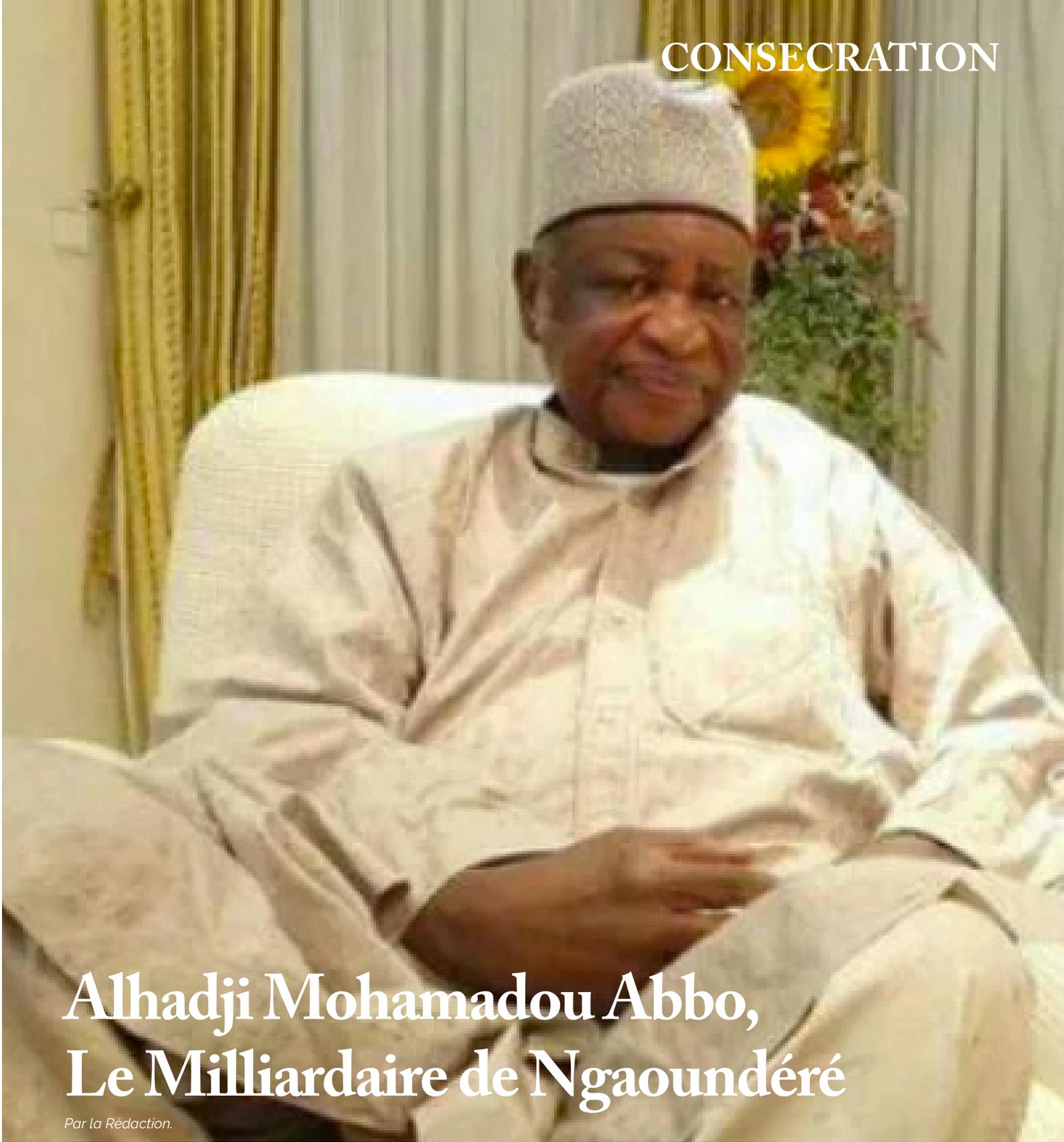
Par la Rédaction.

Ils sont plus de 4 millions de Camerounais dispersés à travers le monde. On les retrouve dans tous les secteurs d'activités dans leur pays d'accueil. De la base au sommet, la diaspora camerounaise est l'une des diasporas africaines la plus dynamique. Entre les médecins, les ingénieurs, les enseignants et autres cadres, il faut également compter les entrepreneurs qui se démarquent au quotidien par la performance de leurs structures. Fidèle Toghua fait partie des citoyens camerounais qui, sur d'autres cieux portent très haut les couleurs du pays de Samuel Wanko par l'excellence et la performance. Ancien élève du lycée Joss de Douala et titulaire d'un MBA en finance de l'université du Québec à Montréal, Fidèle Toghua est un entrepreneur qui tout au long de son parcours s'est montré brillant. Il débute sa carrière au Canada en 1994 dans le secteur du marketing avec le géant Américain Protocol Integrated Marketing Direct (Media-Express) à Montréal, il passera 8 ans dans cette entreprise et occupe de très haute fonction comme celui de directeur du service à la clientèle et des opérations pour le marché canadien. En 2002, il prend la direction marketing d'une

autre entreprise canadienne Vp Ops où il passera 2 ans avant de rejoindre l'entreprise Vidéotron en 2005. Ici, Fidèle Toghua joue également les premiers rôles comme directeur général du service Excellence et directeur principal de la qualité technique.

Avec une soif avérée pour les challenges, Fidèle en 2010 se retrouve chez SC360 comme Chef de l'exploitation. Son passage dans cette entreprise restera mémorable, car en 5 ans, le chiffre d'affaires de l'entreprise est passé de 7 millions à 100 millions de dollars canadien par an. Conseiller stratégique et Président-Associé Principal de la société Tangolf In, l'entreprise de Fidèle Toghua est présente au Canada et au Cameroun et opère dans l'accompagnement des entreprises dans la gestion stratégique de la qualité. Acharné du travail bien fait et très orienté client, Fidèle Toghua à travers son parcours honore le Cameroun et démontre à la jeunesse que l'excellence demeure la voie idéale qui mène au succès. Fidèle Toghua fait partie de la première cohorte de l'initiative « EXCELLENCE » qui célèbre la méritocratie au sein de la minorité noire du Québec.





Alhadji Mohamadou Abbo, Le Milliardaire de Ngaoundéré

Par la Rédaction.

Alhadji Mohamadou Abbo Ousmanou fait partie des grands entrepreneurs camerounais de la première heure. Comme bien d'autres de ses compères de l'époque, ses débuts ressemblent bien à un conte de fée, pourtant c'est à force de travail couplé d'intelligence et

du sens de l'investissement que ce baron a pu bâtir son empire. Le parcours du dignitaire de l'Adamaoua est admirable, ses réalisations sont palpables et sa contribution à la construction de la nation camerounaise restera historique. C'est vers 1936 qu'Alhadji Mo-

hammadou Abbo Ousmanou voit le jour dans le département de la Vina dans la région du château d'eau du Cameroun. Très tôt, il perd son père et comme de nombreux cas, il doit se lancer très jeune dans la vie active pour subvenir à ses besoins et ceux de ses proches. C'est ainsi

CONSECRATION

qu'à 12 ans le jeune Mohamadou devient motoboy auprès d'un transporteur. Quelques années plus tard, en 1956 il obtient son permis de conduire et devient chauffeur principal dans le transport en commun pour le compte d'Alhadji Mohamadou Pantani à Garoua. En homme ambitieux, il ne se contente pas de son salaire de transporteur

Alhadji Abbo est l'un des plus grands producteurs de maïs du Cameroun à travers son entreprise Maïscam. Il est également présent dans le tourisme avec son hôtel le relais St Hubert de Garoua. Il est présent dans le transport dans toutes les régions du septentrion du Cameroun. Il est également propriétaire d'un des plus grands

propriétaire d'un impressionnant château bâti sur plus de 3 hectares dans la ville de N'Gaoundéré. Celui qui n'a jamais voulu faire l'école des blancs est par ailleurs très instruit, il parle et écrit le français et l'anglais. Aujourd'hui il est considéré comme une des plus grandes fortunes du Cameroun. Une fortune qui s'est construite



et grâce à ses économies, il se lance en parallèle dans le commerce, plus tard il obtiendra un prêt bancaire pour acheter son premier car de transport. Au fil des années, le fils de N'Gaoundéré va bâtir sa fortune petit à petit entre commerce de bétail, commerce général, agriculture, transport, tourisme, industrie entre autres.

ranchs du Cameroun le ranch AMOA qui compte plus de 10 000 têtes de bovins. Le grand Alhadji Mohamadou Abbo est également à la tête du conseil d'administration de la société sucrière NOSUCA.

Alhadji Mohamadou Abbo c'est aussi un homme d'affaires qui sait se faire plaisir. Il est

au cours des 60 dernières années. La vision, le travail et l'ambition ont beaucoup apporté à Alhadji ABO qui est père de 36 enfants pour 4 femmes. À plus de 80 ans, le dignitaire a des multiples raisons de se réjouir de son parcours et de l'ensemble de ses réalisations.

Corine MBIAKETCHA NANA, quand le talent brise les frontières

Par la Rédaction.

Les nouvelles technologies représentent une véritable source d'espoir pour la transformation de l'Afrique. La gente féminine joue un rôle de plus en plus prépondérant dans son agenda de transformation. Parmi les figures emblématiques de cette petite révolution, la Camerounaise CORINE NANA MBIAKETCHA se démarque par une prodigieuse et fabuleuse trajectoire.

Née dans les années 70, Corine est très tôt passionnée de mathématiques et de technologies. Son challenge : s'imposer et faire carrière dans un domaine à forte empreinte masculine, briser les frontières du genre et de la couleur par la qualité de son travail. Un pari réussit haut la main. Rétrospective sur un époustouffant parcours mêlant performance et persévérance.

Corine NANA fait ses classes au lycée saint-marc où elle obtient son baccalauréat série c avec mention bien en 91. Elle est ensuite détentrice tour à tour d'un bachelors en sciences mathématiques, obtenu en 1995 à l'université Claude Bernard Lyon1, d'un bachelors en European business with technology de la Brighton business school (Royaume Uni) et d'un Master en European business with technology de l'école de management Léonard de Vinci.

Les précieux sésames en poche, la jeune dame peut enfin faire valoir ses connaissances. Elle débute sa carrière comme analyste financière chez British Airways à Londres. Par la suite, elle travaille en France chez Arjo Wiggins Appleton et Board MIT à Paris. Elle a rejoint Oracle en 2000 en tant



que responsable du développement commercial de la Business Intelligence et de l'entreposage de données en Afrique : c'est le début de l'aventure africaine.

Elle y reste pendant 4 ans, avant d'être recrutée, en 2004, par la multinationale allemande SAP. Elle occupe la fonction de business development Manager en Afrique francophone et au Nigeria pendant deux ans. En 2006, elle pose ses valises au Cameroun son pays d'origine, où elle travaille pendant deux ans comme « Head Of Strategy and Alliance » de BMS Cameroun.

En 2008, Corine Mbiaketcha réintègre Oracle cette fois-ci comme représentante des services financiers pour l'Afrique francophone. En 2015, elle est nommée Regional Managing Director d'Oracle Afrique de l'Est, Country Manager d'Oracle au Kenya et enfin Director of business development strategic deals. Sa réputation de passionnée et professionnelle des technologies

n'est plus à faire. Au service du géant Américain pendant plus d'une décennie, novembre 2019 marque la fin de l'histoire d'amour. Elle est débauchée par la firme visa. Elle mettra désormais son expertise à son service en tant que vice-présidente et directrice générale Visa Afrique de l'Est.

Son expérience sera essentielle à la stratégie de Visa en Afrique subsaharienne. Son défi, faire en sorte que de la promesse de visa d'offrir des avantages de paiements électroniques à tout le monde et partout soit effective. Elle a la merveilleuse opportunité de combiner technologie et partenariat pour impulser un changement véritable dans la manière dont l'économie évolue.

Visionnaire et talentueuse, CORINE NANA MBIAKETCHA par son travail a su contribuer au renforcement du développement économique de l'Afrique. Elle est aujourd'hui, de par son rayonnement à l'international un modèle pour les femmes africaines.

Le réfrigérateur solaire de Clean Energy Service

Par la Rédaction.



Les jeunes africains sont pétris de talents. Aujourd'hui avec les nouvelles technologies, la promotion des initiatives des jeunes et la multiplication des concours d'innovations, on découvre des jeunes exceptionnels qui font des choses extraordinaires. Au-delà d'apporter des innovations qui peuvent améliorer le quotidien des millions de personnes, la préservation de l'environnement et la protection de la nature sont au cœur des processus. Clean Energy Service est une jeune start-up camerounaise qui s'est donnée pour mission de développer les solutions

énergiques innovantes et durables. C'est dans ce sens qu'elle a mis sur pied un réfrigérateur qui fonctionne à l'aide de l'énergie solaire.

Triomphant Tchulang l'inventeur du frigo solaire photo thermique qui a reçu le prix coup de cœur en novembre dernier à Paris lors de la finale du concours EDF Pulse Africa est convaincu que les énergies renouvelables ont un rôle primordial à jouer dans le développement de l'Afrique. Ingénieur de l'école polytechnique de l'université de Maroua, le jeune entrepreneur a su analyser les contraintes qu'on les populations autour de

lui pour conserver les aliments frais. Une innovation à la fois utile, impactant et répondant aux besoins d'une population qui aspire au bien-être et au développement.

Le frigo solaire photo thermique est encore à son prototypage mais les attentes des camerounais à découvrir cette belle innovation est sans cesse croissante. Innover pour apporter de la valeur ajoutée au sein de sa communauté, les jeunes entrepreneurs intègrent de plus en plus cette notion. Après la belle victoire de Paris, Triomphant Tchulang plus que jamais croit à un avenir promoteur.

SOUS LE PATRONAGE DU MINISTRE DE LA SANTÉ PUBLIQUE
UNDER THE PATRONAGE OF THE MINISTER OF PUBLIC HEALTH



ASSEMBLÉE GÉNÉRALE
ORDINAIRE DE L'ORDRE NATIONAL
DES MÉDECINS DU CAMEROUN

ORDINARY GENERAL ASSEMBLY
OF THE CAMEROON MEDICAL COUNCIL

Thème
**COUVERTURE
SANTÉ UNIVERSELLE:
Etat des lieux**

**Universal Health Coverage:
Where are We?**

Le 29 Novembre 2019
November 29, 2019

La Maison du Médecin, Yaoundé, Nkol-Eton
CMC Head Quaters, Nkol-Eton, Yaounde.

source
Tanguit



AIRGAZ
CAMEROUN

Comme l'Ordre National
des Médecins du Cameroun,

Faites-nous confiance
pour vos magazines d'entreprise.

CONCEPTION EDITION CONTENUS DIFFUSION

CAMEROON CEO CONTENT

✉ cameroonceo@gmail.com



Les secrets du bonheur au travail

Source: Cathérine Dulude

Le bonheur est essentiel dans tous les aspects de la vie. Il est encore plus important au travail car, l'employé qui n'est pas heureux ne saurait donner le meilleur de lui – même. Voici 7 secrets pour transformer la vie d'une entreprise.

Secret 1: Le bonheur au travail est une question de perception

Un des plus grands avantages concurrentiels dans l'économie

moderne est sans conteste le fait de pouvoir s'appuyer sur des employés engagés et positifs puisque les employés heureux sont plus productifs, plus créatifs et surtout, plus fidèles. Pour plusieurs le bonheur au boulot réside dans le développement d'activités de mobilisation ou est lié à la notion de plaisir au travail. Bien que ces aspects soient essentiels au bien-être des employés, nous pensons que le véritable bonheur réside dans quelque chose de bien plus personnel et propre à chacun. Sera heureux celui qui fait le choix de l'être! C'est la prémisse de base!

Un employé X pourrait vivre l'exacte même journée qu'un employé Y mais pour l'un, ce fut une journée magnifique alors que pour l'autre, une journée exécration. Qu'est-ce qui explique la différence? C'est tout simplement une question de perception. Bien qu'il soit difficile de changer le monde qui nous entoure, il nous est, en revanche, possible de transformer notre manière de le percevoir beaucoup plus facilement.

Secret 2: Aidez vos employés

à le cultiver

Si vous désirez aider vos employés à cultiver le bonheur au travail, vous devez en tout premier lieu les aider à faire le choix de l'être (secret #1!) et ensuite les aider à changer de perception.

La formation, le mentorat et le coaching sont d'excellents outils pour y parvenir.

- Partagez votre vision personnelle ou celle d'autres employés.

- Demandez-leur de se mettre dans la peau d'une autre personne.

- Utilisez vos leaders positifs pour partager leur vision.

- Posez des questions pour amener une perspective différente:

- o Qu'est-ce qui te rend malheureux?

- o Quelles actions peux-tu poser afin d'améliorer la situation?

- o Et si tu regardais les choses autrement?

- o Que peux-tu apprendre ou retirer de positif ?

Secret 3: Il n'est pas conditionnel à l'atteinte d'un l'atteinte d'un objectif

Qui n'a jamais entendu: "je serai heureux quand j'aurai eu la promotion convoitée! Je serai heureux quand j'aurai un nouveau patron! Je serai heureux quand je serai reconnu à ma juste valeur!"

En réalité, le bonheur n'est pas tributaire à l'atteinte d'un objectif, ne dépend pas du regard des autres et ne nous est pas livré par une tierce partie. Il faut donc aider les employés

à reprendre le contrôle de leur bonheur en travaillant à éliminer tout ce qui les empêche de percevoir le bonheur.

Posez des questions pour amorcer une réflexion:

- Qu'as-tu à gagner dans les conditions actuelles?

- Qu'es-tu en mesure de faire pour améliorer la situation?

- Qu'as-tu à gagner et à perdre par la haine? La jalousie? La rancœur?

- Comment pourrais-tu les transformer en comportements positifs?

Secret 4: Cultivez l'optimisme pour le favoriser

Pour certains, c'est un processus plus facile que pour d'autres, question de personnalité



et du degré de confiance ou de scepticisme qu'un individu démontre à l'égard des gens, de son travail ou de la vie en général. Il est par contre possible de s'y entraîner et, avec le temps, ça devient de plus en plus facile, voire automatique. Il suffit juste de commencer!

Demandez à vos employés de trouver 3 aspects positifs pour chaque aspect négatif. Il y a toujours quelque chose à gagner d'une situation difficile, mais il faut s'entraîner pour arriver à le voir.

La capacité de voir le positif chez les autres, de comprendre l'intention positive dans le comportement de l'autre, et non l'attaque personnelle, permet souvent de désamorcer une situation conflictuelle. C'est aussi une compétence essentielle au leadership puisque pour développer le plein potentiel d'un employé, il faut savoir miser sur ses forces.

Secret 5: Le bonheur au travail est dans le moment présent

Si vos employés ne rêvent que du futur et qu'ils ne s'attardent pas à ce qu'ils peuvent faire au moment présent pour y arriver, le rêve risque peu de devenir réalité.

Lorsqu'un employé s'appuie sur le passé pour justifier ce pourquoi il n'est pas heureux, essayez de lui faire voir ce qu'il peut faire aujourd'hui pour remédier à cette situation. L'unique chose qui puisse être modifiée, c'est le présent, et c'est uniquement par le présent qu'il est possible d'influencer l'avenir!



Secret 6: Concentrez-vous sur le bonheur des autres

Vous voulez recevoir des compliments en tant que gestionnaire? Complimentez les autres! Vous voulez récolter la confiance? Alors faites confiance! Vous voulez gagner le respect des autres? Alors respectez-les avant tout!

Pour encourager le bonheur au travail, vous pouvez organiser des activités orientées vers l'altruisme, ou encore, valoriser l'altruisme dans les valeurs véhiculées à travers votre culture organisationnelle et dans l'évaluation du rendement des employés.

Morale de l'histoire: Lorsque vos employés ne sont pas heureux, encouragez-les à faire de bonnes actions pour autrui ... et faites-en aussi pour eux!

Secret 7: Faites asseoir vos employés dans la bonne chaise!

Et on ne parle pas simplement d'une chaise confortable et ergonomique pour la santé physique de vos employés!

Un employé sera plus heureux dans un poste lui permettant de miser sur ses talents naturels pour accomplir ses tâches avec plus de facilité et d'entrain.

Aller contre sa nature pour accomplir des tâches demandera beaucoup d'énergie et d'efforts et, au final, ce sera épuisant et stressant. L'idée est donc de ne pas trop laisser vos employés nager à contre-courant afin d'éviter qu'ils s'épuisent au risque de se noyer.

Il est tellement plus facile de vivre dans le moment présent, de faire les bons choix, de cultiver l'altruisme et d'être optimiste tout en étant détendu et donc assis dans la bonne chaise!

La justification économique du bonheur au travail est simple et s'appuie sur des évidences solides. Pour développer le bonheur en entreprise, il faut tout simplement aider ses employés à regarder les choses différemment mais aussi, leur offrir des responsabilités et fonctions permettant de miser sur leurs talents naturels. Armé de vos 7 secrets, êtes-vous prêts à débiter l'évaluation des forces naturelles chez vos employés?

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

Cameroon CEO
Hospitality

cameroonceo@gmail.com





*Nous sommes créatifs dans nos stratégies
et nos créations sont fortement stratégiques.*

Stratégie
de marque

Création
Graphique

Concepts
de communication

 [siloe.agency](https://www.facebook.com/siloe.agency)

 start@siloe.agency

 +237 673 29 91 41

 www.siloe.agency



SILOE agency



*Joyeux Noel
&
Bonne & Heureuse Année*

2020