ÉDITION 63 OCTOBRE 2026

CAMEROONCEO



GRAND ENTRETIEN / INVESTISSEMENT

STEVE FOGUE

DU LOGICIEL À LA PIERRE

Après Particeep, le pari immobilier de Douala.

MANAGEMENT

Trente jours sans le fondateur

CYBERSÉCURITÉ

Un salarié part. Qui garde la mémoire ?

DIASPORA

Investir au Cameroun sans y vivre

STEVE FOGUE

L'art de changer *d'échelle*



DU LOGICIEL AU CAPITAL

La cession de Particeep a ouvert à Steve Fogue un nouveau cycle entrepreneurial : réinvestir la valeur créée pour développer d'autres entreprises. Le fondateur de la fintech, créée en 2013, avance désormais sur plusieurs marchés avec une même exigence, qu'il place au cœur de cet entretien : construire des activités capables de grandir et de traverser le temps.

Avec Fivenso, son *family office*, l'expérience du fondateur nourrit celle de l'investisseur. Le capital s'accompagne, explique-t-il, d'un travail sur la stratégie et la technologie. Au Cameroun, Fogiprom porte la Tour Ciel Business Center, à Douala, où il entend rapprocher bureaux flexibles, services aux entreprises et standards internationaux. Le partenariat signé avec Regus constitue un point d'appui de cette ambition.

Le passage du logiciel au bâtiment expose toutefois l'entrepreneur à d'autres contraintes : volatilité des matériaux, financement du chantier, adaptation des installations aux besoins des locataires. Ses réponses montrent ce que l'investissement exige au-delà de la décision initiale : ajuster les moyens, partager les risques et tenir l'exécution. Avec Nomaban, il aborde une autre infrastructure, celle des paiements commerciaux dans les marchés soumis au contrôle des changes.

Cette diversification met à l'épreuve sa capacité à transformer une première réussite en puissance d'investissement durable. Le groupe multisectoriel qu'il envisage devra prouver sa cohérence dans l'exécution. Pour l'économie camerounaise, son parcours ouvre une question décisive : comment structurer des entreprises capables d'accueillir des capitaux, de transmettre des responsabilités et de se développer au-delà de leurs frontières ?



FINTECH / INVESTISSEMENT / IMMOBILIER

De la finance internationale à la création de Particeep, puis à l'investissement et à l'immobilier, vous avez progressivement changé de dimension entrepreneuriale. Quel a été le véritable tournant de votre parcours et quelle conception de la réussite guide aujourd'hui vos décisions ?

C'est un réel plaisir de partager mon parcours, mes convictions et ma vision de l'entrepreneuriat avec les lecteurs de Cameroon CEO Magazine.

Ma conception de l'entrepreneuriat repose sur une conviction simple : identifier des problèmes concrets et y apporter des solutions innovantes, simples et durables.

Le véritable tournant de mon parcours a été la création de Particeep, qui m'a permis de passer de la conception d'infrastructures technologiques pour l'industrie financière à la construction d'une entreprise accompagnant la transformation numérique des secteurs de la banque, de l'assurance et de l'investissement, en France comme à l'international.

Cette même conviction guide aujourd'hui mes décisions : avec Fivenso, j'investis dans des entreprises qui ambitionnent de transformer leur secteur, notamment Imane Ayissi Couture ou encore Cova Africa ; avec Fogiprom et la Tour Ciel Business Center à Douala, nous contribuons à moderniser l'immobilier d'entreprise au Cameroun ; et avec Nomaban, nous développons une infrastructure de paiement destinée à simplifier les transactions commerciales internationales dans les marchés à devises réglementées, tout en respectant les exigences bancaires et réglementaires.

Pour moi, la réussite se mesure à la capacité de créer de la valeur, de transformer durablement un secteur et de bâtir des entreprises qui traversent le temps.

TRANSFORMER LA VALEUR



Vous avez fondé Particeep en 2013 avant de céder cette fintech à des acteurs majeurs de l'industrie financière européenne. Comment avez-vous construit cette entreprise jusqu'à intéresser de tels groupes, et qu'avez-vous appris de cette opération sur la création, la négociation et la transmission de valeur ?

Le développement d'une entreprise repose avant tout sur une vision claire, une planification rigoureuse et un alignement des intérêts du fondateur, des actionnaires et de l'entreprise, à court, moyen et long terme.

Ma vision a toujours été celle d'une finance ouverte, accessible partout où se trouve le client et sans frontières.

Avec Particeep, notre ambition était de permettre aux acteurs de la bancassurance de passer d'un modèle de distribution physique à un modèle numérique, sans investissement informatique ni transformation de leur organisation.

Nous avons ainsi accompagné l'ouverture des systèmes d'information, la digitalisation des parcours de souscription et la standardisation des connexions entre les infrastructures bancaires et les solutions numériques de distribution.

Notre valeur stratégique résidait dans une technologie simple à déployer, difficile à répliquer et capable de s'intégrer aux écosystèmes existants pour générer de nouvelles synergies créatrices de valeur.

C'est ce positionnement qui a suscité l'intérêt de grands acteurs financiers européens et permis d'envisager la cession de Particeep comme une étape naturelle de son développement.

Cette opération m'a apporté deux enseignements majeurs. D'abord, en matière de négociation, l'enjeu est de faire converger la valeur construite par les fondateurs et les actionnaires avec la valeur stratégique que représente l'entreprise pour l'acquéreur. Ensuite, une transmission réussie est un passage de relais permettant à l'entreprise de poursuivre sa croissance et de changer d'échelle.

Avec Fivenso, vous avez engagé une nouvelle étape en devenant investisseur dans plusieurs secteurs. Votre structure revendique plus de 10 millions d'euros d'investissements. Comment avez-vous constitué cette capacité d'investissement et quels critères déterminent aujourd'hui les entreprises auxquelles vous acceptez de consacrer votre capital ?

Fivenso est un *family office* entrepreneurial qui investit en capital et en dette et accompagne les entreprises dans leurs stratégies de développement, d'innovation et de croissance.

Notre capacité d'investissement s'est construite progressivement, à travers la création de valeur au sein des entreprises que j'ai développées, une stratégie de réinvestissement active et des partenariats avec des institutions financières.

Nous investissons directement ou en co-investissement avec des fonds d'investissement, dans différents secteurs d'activité, avec une conviction forte : privilégier les entreprises qui ambitionnent de transformer durablement leur marché.

Nos décisions d'investissement reposent sur trois critères essentiels : la qualité de l'équipe dirigeante, la solidité du modèle économique et le potentiel de création de valeur à long terme.

Au-delà du financement, notre ambition est d'apporter aux entreprises notre expérience entrepreneuriale ainsi qu'un accompagnement stratégique et technologique pour les aider à accélérer leur développement et à changer d'échelle.

LE PARI DE DOUALA

Vous auriez pu poursuivre vos investissements exclusivement dans la technologie ou sur les marchés européens. Pourquoi avoir choisi l'immobilier d'affaires au Cameroun, et quelle analyse du potentiel économique de Douala vous a convaincu d'y développer la Tour Ciel ?

La création de valeur durable passe par la construction d'infrastructures qui transforment les usages, répondent à des besoins réels et traversent le temps.

Mon choix d'investir dans l'immobilier d'affaires au Cameroun s'inscrit pleinement dans cette logique.

J'ai naturellement un attachement particulier à ce marché, mais c'est avant tout son potentiel économique et les opportunités identifiées qui ont motivé cet investissement.

Douala, capitale économique du Cameroun et carrefour commercial et financier majeur en Afrique centrale, présente un potentiel important.

J'y ai identifié une opportunité : développer une offre d'espaces professionnels modernes, flexibles et conformes aux standards internationaux, capables d'accompagner la croissance aussi bien des PME que des grandes entreprises et des multinationales.

C'est dans cette perspective que nous avons développé, à travers Fogiprom, la Tour Ciel Business Center, un complexe immobilier de près de 5 000 m² réunissant bureaux modulables, coworking, espaces commerciaux et services intégrés aux entreprises.

Notre partenariat avec Regus, marque du groupe international IWG, pour l'implantation de son premier centre d'affaires au Cameroun, illustre notre ambition d'associer les standards internationaux au développement économique local.

Au-delà de la construction d'un immeuble, nous souhaitons créer un véritable écosystème d'affaires, favorisant l'implantation des entreprises, leur croissance et les échanges économiques, tout en contribuant durablement à l'attractivité du territoire.

5 000 m²

LA TOUR CIEL BUSINESS CENTER

Investissement annoncé : « plusieurs milliards de FCFA ». Montant précis non communiqué dans cet entretien.

La Tour Ciel, qui entre dans sa phase de finalisation, représente un projet immobilier de 5 000 m². Quel est son coût global, comment avez-vous structuré son financement et quel modèle économique doit permettre d'en assurer la rentabilité ?

La Tour Ciel Business Center représente un investissement immobilier de plusieurs milliards de FCFA, dont le financement a été structuré autour d'une combinaison de fonds propres et de dette bancaire, dans une logique d'investissement à long terme.

Son modèle économique repose sur la diversification et la complémentarité des sources de revenus.

Au-delà de la location traditionnelle de bureaux et d'espaces commerciaux, nous proposons des bureaux privatifs clés en main, des espaces de coworking, des salles de réunion et événementielles, des services de domiciliation ainsi que des espaces de communication publicitaire.

Cette diversification nous permet de répondre aux besoins de différentes catégories d'entreprises, tout en optimisant l'exploitation des espaces et en multipliant les sources de revenus.

Notre objectif est de bâtir un modèle économique résilient, fondé sur des revenus locatifs récurrents, des services à valeur ajoutée et la valorisation de l'actif immobilier sur le long terme.

« Notre objectif est de bâtir un modèle économique résilient »



L'ÉPREUVE DU RÉEL

Entre les ambitions initiales et la réalité d'un chantier de cette envergure au Cameroun, quels ont été les obstacles les plus difficiles à surmonter, et quelles décisions ont été déterminantes pour conduire le projet jusqu'à sa phase actuelle ?

La réalisation de la Tour Ciel Business Center nous a confrontés à des défis majeurs à chaque étape du projet. Je tiens d'ailleurs à saluer la résilience et l'engagement des équipes de Fogiprom et de nos partenaires, qui ont su faire preuve d'agilité dans un environnement particulièrement exigeant.

Dès la conception, notre principal défi était d'optimiser les surfaces exploitables sur une emprise foncière limitée, tout en respectant les contraintes réglementaires et les standards internationaux de construction. Cela a nécessité une étroite collaboration avec les services de la ville de Douala, le ministère de l'Habitat et du Développement urbain ainsi que le ministère de la Défense.

Pendant la construction, nous avons dû faire face à une forte volatilité des coûts des matériaux, aux perturbations du fret maritime et aux glissements de calendrier. Nous avons adapté nos dispositifs contractuels pour maîtriser les risques budgétaires et restructuré notre financement afin d'assurer la continuité du chantier.

Enfin, à l'approche de la livraison, les attentes de nos futurs locataires nous ont conduits à revoir certaines installations techniques, notamment la distribution électrique et les dispositifs d'alimentation de secours.

La réussite d'un projet de l'envergure de la Tour Ciel Business Center repose donc autant sur la qualité de sa conception et le choix de ses partenaires que sur la capacité des équipes à anticiper, à s'adapter et à prendre les bonnes décisions au bon moment.

Un immeuble,

UN ÉCOSYSTÈME D'AFFAIRES

4 *sur 9*

ÉTAGES LOUÉS

Situation annoncée par Steve Fogue au moment de l'entretien.

Avec l'arrivée annoncée de Regus et le positionnement haut de gamme de la Tour Ciel, vous entendez répondre à une clientèle professionnelle exigeante. Quel est aujourd'hui le niveau réel de commercialisation des espaces, et sur quels avantages concurrentiels repose votre capacité à attirer et fidéliser les entreprises ?

La commercialisation de la Tour Ciel Business Center est actuellement en cours, avec déjà quatre étages sur neuf loués, soit près de 45 % des niveaux du bâtiment, et un intérêt marqué de la part d'entreprises issues de différents secteurs, notamment les services financiers, les professions libérales et les services aux entreprises.

Nous avons franchi une étape structurante avec la signature d'un partenariat avec Regus, marque du groupe IWG et leader mondial des espaces de travail flexibles, qui exploitera son premier centre d'affaires au Cameroun au sein de la Tour Ciel Business Center. Ce partenariat témoigne de la confiance accordée à notre infrastructure et au potentiel du marché camerounais.

Notre stratégie commerciale repose sur trois avantages concurrentiels majeurs.

D'abord, notre emplacement stratégique, au Carrefour Antenne Kotto, dans une zone de Douala en pleine transformation urbaine, offrant accessibilité et visibilité aux entreprises.

Ensuite, la flexibilité de notre offre, associant bureaux privatifs clés en main, plateaux modulables, espaces commerciaux et coworking, pour accompagner les entreprises à chaque étape de leur développement.

Enfin, la qualité de nos infrastructures et de nos services, conçus selon des standards internationaux, avec une attention particulière portée à la continuité énergétique, à la connectivité, à la sécurité et au confort des occupants.

L'ensemble est complété par des espaces de restauration, de réunion, de conférence et de communication publicitaire.

Notre ambition est de faire de la Tour Ciel Business Center un véritable écosystème d'affaires, favorisant les interactions, les synergies et la croissance des entreprises qui s'y implantent.

PASSER LES FRONTIÈRES

Parallèlement à vos investissements immobiliers, vous développez Nomaban dans les paiements commerciaux internationaux. Quelle faille du système financier africain cette fintech entend-elle corriger, et comment envisagez-vous de construire un modèle rentable dans un environnement bancaire et réglementaire aussi complexe ?

Le problème que nous souhaitons résoudre avec Nomaban est celui de la fragmentation des infrastructures de paiement international dans les marchés où les devises sont soumises au contrôle des changes.

Aujourd'hui, une entreprise africaine qui souhaite régler un fournisseur européen est souvent confrontée à des délais importants, des procédures administratives complexes et un manque de visibilité sur l'exécution de son paiement. Ces contraintes freinent les échanges commerciaux internationaux.

Nous sommes convaincus que la conformité réglementaire ne doit pas être un obstacle à la fluidité des paiements, mais une composante intégrée à leur exécution.

Avec Nomaban, nous développons une infrastructure technologique qui digitalise l'ensemble du parcours de paiement, de la constitution et du contrôle des dossiers réglementaires jusqu'à leur traitement par les établissements financiers partenaires, au règlement du bénéficiaire et au suivi de l'apurement de l'opération.

Notre modèle économique repose sur des revenus récurrents et la mutualisation de notre infrastructure afin de construire un modèle rentable à mesure que les volumes de transactions augmentent.

Par ailleurs, nous privilégions un déploiement progressif, en commençant par les corridors de paiement entre l'Europe et l'Afrique centrale, avant d'étendre notre couverture à d'autres marchés à devises réglementées.

Notre ambition est de faire de Nomaban une infrastructure de référence pour les paiements commerciaux internationaux conformes, traçables et accessibles dans les marchés soumis au contrôle des changes.

Votre expérience vous a permis d'entreprendre, de lever des financements et de négocier avec des partenaires internationaux, avant de vous confronter aux réalités de l'investissement au Cameroun. Quel regard portez-vous sur l'environnement des affaires camerounais et qu'est-ce qui empêche encore les entrepreneurs du pays de bâtir davantage de groupes privés de dimension continentale ?

Chaque environnement des affaires possède ses particularités, ses avantages et ses contraintes. La force et la responsabilité d'un entrepreneur résident précisément dans sa capacité à créer de la valeur en s'adaptant à ces réalités.

Le Cameroun est, à mes yeux, une terre d'opportunités multisectorielles exceptionnelle.

Son environnement économique est en pleine transformation, ce qui nourrit mon optimisme prudent.

Nous disposons d'un capital humain de qualité, dont le potentiel mérite d'être davantage développé par la formation, d'un capital financier mobilisable mais encore insuffisamment accessible, d'infrastructures en développement et d'un cadre institutionnel qui évolue progressivement.

Les écosystèmes technologiques et les réseaux entrepreneuriaux connaissent également une dynamique très encourageante.

Pour faire émerger davantage de groupes privés de dimension continentale, je vois trois leviers essentiels.

D'abord, développer une véritable culture de l'association, en apprenant à réunir les compétences, les capitaux et les ambitions autour de projets communs, dans un cadre juridique et de gouvernance rigoureux.

Ensuite, renforcer la culture de la transparence, indispensable pour instaurer la confiance, attirer les investisseurs et faciliter l'accès aux différentes formes de financement.

Enfin, cultiver notre capacité à changer d'échelle : identifier les opportunités, développer des solutions rentables, structurer les entreprises et déployer leurs activités au-delà de nos frontières.

Nous ne devons donc pas uniquement créer davantage d'entreprises, mais aussi bâtir des organisations capables de grandir, de se transmettre et de rayonner à l'échelle continentale.



BÂTIR POUR DURER

Votre parcours réunit désormais la technologie, la finance, l'investissement et l'immobilier. À l'horizon 2030, quel groupe souhaitez-vous avoir construit, quelles réalisations concrètes permettront d'en mesurer le succès et quelle empreinte voulez-vous laisser dans l'économie camerounaise ?

Nous évoluons dans un monde globalisé et interconnecté, où notre ambition doit être de construire des entreprises capables de se développer et de rivaliser sur les marchés internationaux.

C'est notamment cette conviction qui guide le développement de Nomaban, dont l'ambition est de lever les barrières opérationnelles liées aux exigences réglementaires qui freinent les paiements commerciaux internationaux dans les marchés à devises réglementées.

Je préfère inscrire mes ambitions dans une vision de long terme plutôt que de les figer dans un calendrier, tant les environnements dans lesquels nous évoluons sont complexes et mouvants.

Notre ambition est de bâtir un groupe entrepreneurial multisectoriel, présent sur plusieurs continents, capable de créer, d'accompagner et de développer des entreprises à fort impact.

Son succès se mesurera à la solidité des entreprises construites, à leur capacité à se développer à l'international, à la création d'emplois et à la valeur générée pour leurs écosystèmes.

Au Cameroun, je souhaite contribuer durablement à la structuration de secteurs économiques, au développement d'infrastructures modernes et à l'émergence d'entreprises capables de rayonner au-delà de nos frontières.

Photographies : documents fournis.

MAGNITUDE100

Les 100 managers les plus performants d'Afrique francophone



L'AFRIQUE CHANGE D'ÉCHELLE.

ÉDITION INAUGURALE

SORTIE LE

21 DÉCEMBRE 2026

info@magnitude100.com
www.magnitude100.com