



Partie de la Bicec en 2018 pour se consacrer à l'entrepreneuriat, Debora Claire Kingsley à travers sa startup Nimmo-auto, se pose de plus en plus comme une référence en matière de l'immobilier au Cameroun. En seulement 3 ans d'existence, elle travaille avec environ 273 propriétaires immobiliers et 103 vendeurs de véhicules sur toute l'étendue du territoire national.

Selon nos confrères d'Investir au Cameroun, tout est parti d'une rencontre dans son lieu de service, à la Bicec où elle était employée. Après s'être frottée à ce secteur et saisi ses tours et contours, l'ancienne banquière va tout abandonner pour mettre sur pied, sa start-up : Nimmo-auto, « *un écosystème phygital, composé d'une application et d'un site internet, d'une part, et, d'autre part, de représentations physiques à travers le pays (pour l'instant à Yaoundé et Douala)* », peut-on lire.

C'est sur ses deux supports, que la startup offre des prestations dans l'immobilier dont la location, vente des maisons ou des terrains et l'automobile (vente et achat) au Cameroun. « *À première vue, nous sommes une agence immobilière qui opère juste via le digital. Mais l'accompagnement et l'expérience client que nous apportons vous font voir en quoi nous nous distinguons* », confie la jeune entrepreneure à Investir au Cameroun.

Sur chaque opération, l'entreprise prélève une commission à la fois chez le client et chez le vendeur. « *Mais elles sont très faibles par rapport à ce qu'exigent les opérateurs classiques* », fait-elle remarquer.

De la banque à l'immobilier

En 2014, alors qu'elle n'a que deux ans de fonction à la Banque internationale du Cameroun pour l'épargne et le crédit (Bicec), Debora Claire Kingsley fait la rencontre d'un agent immobilier spécialisé dans la vente des terrains. Elle est son gestionnaire de compte. Il lui propose de commercialiser des terrains pour son compte. « *Quelques jours après m'avoir accosté, il a été surpris par la rapidité avec laquelle j'ai eu à liquider les parcelles qu'il m'avait confiées. C'est ainsi que notre collaboration a commencé* », se souvient-elle. Impressionné par l'habileté de cette dernière, il lui confie d'autres parcelles. La banquière y prend goût, motivée par les commissions qui lui sont reversées après chaque vente.

Mais la décision d'y faire carrière ne tient pas juste au côté lucratif de l'activité. Alors qu'elle vend des terrains pour son nouveau partenaire, elle observe le marché de la location immobilière. Et elle est agacée par la peine que ses proches ont à trouver un logement. Ces derniers font face à des agents immobiliers véreux qui les arnaquent parfois ou ne donnent pas satisfaction.

Départ de la Bicec

Malgré son cadre de travail enviable, son traitement salarial consistant, les encouragements de son partenaire d'affaires, Deborah va botter en touche, son rêve d'enfance pour se tourner vers l'immobilier. Un pari gagnant au regard du parcours scolaire Debora Claire Kingsley, sanctionné par un master II en banque et finances obtenu à l'école supérieure Supdeco et d'un autre master en marketing international décroché à l'Institut des relations internationales du Cameroun (IRIC) à Yaoundé.

Du haut de ce CV, Debora Claire Kingsley entame une carrière dans la banque en 2012. « *Au départ j'étais très enthousiaste, je réalisais un rêve, mais au fil des années j'ai commencé à moins m'épanouir dans ce cadre truffé de procédures... Je ressentais en moi le besoin d'apporter un peu plus que ce que je faisais jusque-là* », fait-elle savoir.

Dans un coin de sa tête, son projet immobilier germe et après une étude de marché en 2017, tout est clair pour elle. « *Entre manque de professionnalisme des agents immobiliers et insatisfaction des clients, j'ai décelé des failles et je savais ce qu'il y'avait à faire pour faciliter la recherche d'un logement aux Camerounais* », indique-t-elle.

Elle démissionne alors de la Bicec en novembre 2018, puis crée Nimmo-auto qui coopère aujourd'hui avec 273 propriétaires immobiliers et 103 vendeurs de véhicules sur toute l'étendue du territoire.

Pour de nombreux pays d'Afrique subsaharienne, l'achat d'un bien immobilier peut être très difficile pour certaines personnes car il n'y a pas autant de projets de logement en cours. Il n'y a pas autant de banques auprès desquelles emprunter de l'argent, de sorte que les gens ne peuvent pas simplement aller s'aider eux-mêmes dans une propriété comme beaucoup de gens le pourraient dans l'Ouest du continent. Conscient de cette difficulté non négligeable, Deborah s'est entourée des garanties.

Elle entend révolutionner la vie de ces personnes qui, autrement, ne pourraient pas se permettre une propriété car, à l'avenir, Nimmo-auto les aidera à développer leur propriété.

Un secteur pas très aisé...

L'achat d'une propriété au Cameroun est difficile, car il n'y a pas assez d'investissements dans cette perspective. Comment investir dans l'avenir du Cameroun dans l'immobilier tout en s'assurant que cet avenir soit positif ? C'est là que Nimmo-auto est essentielle, car elle investit de l'argent dans de futurs investissements, même si cela engendre parfois des doutes. *« En 2019, nous avons mis en place la plateforme puis l'application numérique et l'équipe Nimmo-auto s'est formée. À certains moments, j'ai eu quelques doutes du fait que j'étais si certaine d'avoir tout calculé et tout évalué. Malheureusement, il y a des aléas à la réalisation de tout projet. J'ai dû persévérer même si je me suis demandé si ça en valait réellement le coup »*, révèle l'entrepreneure.

Au moment où elle s'apprête à lancer une campagne de communication de masse autour de sa solution, Debora Claire Kingsley se dit heureuse du chemin parcouru. *« Nous sommes en train de faciliter et de sécuriser les opérations immobilières au Cameroun. Nous restons dans un processus continu d'amélioration de service, le but étant de supprimer les procédures liées à l'acquisition ou la vente d'un bien »*. Il faut dire qu'au Cameroun, il est très fréquent de voir des opérations d'achat d'un terrain déboucher sur des litiges fonciers. Pour instruire davantage l'opinion sur les risques autour de telles opérations, la startup anime un blog sur des thématiques autour de l'achat et la vente d'un bien immobilier ou automobile.