



En effet la jeune structure dénommée Tiwyn vient de mettre sur pied cette nouvelle trouvaille pour donner de la visibilité aux entreprises Camerounaises.

Au premier abord, Jovani Peughouia, la responsable marketing et commerciale de la start-up Tiwyn, fait cette précision : « Tiwyn.com, notre centre commercial digital, n'est pas une plateforme de vente en ligne. Il s'agit d'une plateforme qui permet de mettre en relation les entreprises et leur clientèle cible, afin de faciliter les échanges.

Nous ne sommes donc pas un intermédiaire entre vendeurs et acheteurs comme les sites de e-commerce, mais plutôt une plateforme de mise en relation qui promeut des marques, et offre ainsi aux entreprises un espace pour faire leurs affaires ». Officiellement lancé au cours de l'année 2019 courante, Tiwyn.com, selon ses promoteurs, revendique déjà le recrutement de 250 entreprises camerounaises et 50 entrepreneurs individuels. « Nous avons l'ambition de regrouper le maximum d'entreprises de tous les secteurs d'activités.

Tiwyn se charge également de conduire une campagne de communication de masse pour inciter les internautes à aller sur cette plateforme découvrir les entreprises inscrites, à travers leurs différents produits », explique la responsable marketing et commerciale de Tiwyn, une ingénieure passionnée par les TIC. La plateforme est accessible au grand public via les smartphones, ordinateurs ou tablettes. Les entreprises désireuses de s'y inscrire sont tenues

de payer des frais d'adhésion, que les promoteurs de Tiwyn assimilent au loyer mensuel d'un centre commercial traditionnel. Mais, apprend-on, « ces frais varient en fonction du calibre de l'entreprise.

Ce calibre se mesure à la quantité des produits que l'entreprise se propose de promouvoir sur la plateforme Tiwyn ». En plus de mettre en relation les entreprises et leur clientèle, Tiwyn offre des espaces de publicité, que les entreprises peuvent acquérir pour booster leur visibilité sur la plateforme. À en croire ses promoteurs, le centre commercial digital que vient de lancer la start-up Tiwyn naît d'une expérience personnelle. Il y a quelques années, des copains épris par l'entrepreneuriat décident de créer une entreprise.

L'affaire décolle très rapidement et les promoteurs engrangent d'importants bénéfices. Mais, au fil du temps, l'activité stagne dans un premier temps, puis dégringole finalement. « Après avoir fait notre propre introspection, nous avons conclu que nous étions victimes de notre manque de visibilité, pourtant la demande et l'offre étaient bien là. D'où l'idée de créer une plateforme de mise en relation comme Tiwyn, qui est en réalité une abréviation de notre signature : This Is What You Need », confie Jovani Peughouia.
