

LE GUIDE DE LA PME



L'ÉDITORIAL

Chers membres, chers dirigeants,

Le Guide de la PME, votre nouvelle newsletter, a pour ambition de mettre en lumière les actions du GECAM, de partager les réformes clés, et d'offrir aux dirigeants de TPE/PME des conseils concrets pour renforcer leurs performances.

À travers cette publication, le GECAM souhaite faire de l'information un véritable levier d'action, de partenariat et de reconnaissance pour tous ses adhérents.

Le GECAM poursuit son engagement à bâtir un environnement économique plus inclusif, compétitif et solidaire, où Petites, Moyennes et Grandes Entreprises conjuguent leurs forces pour faire avancer l'Economie.

Dans ce contexte, la coopération interentreprises n'est plus une option : c'est désormais une condition essentielle de compétitivité. Les grandes entreprises s'appuient sur des PME locales dynamiques, et ces dernières trouvent dans ces partenariats les leviers de leur croissance et de leur professionnalisation.

Ainsi, le GECAM s'impose comme un acteur fédérateur, engagé à renforcer les passerelles entre grandes entreprises et PME. En soutenant des partenariats responsables et performants, il contribue à bâtir un écosystème plus compétitif et tourné vers l'avenir. Ensemble, faisons de cette coopération un véritable levier de transformation pour notre économie

La Rédaction du Guide de la PME

Au sommaire :

L'ÉDITORIAL

PAGE 01

A LA UNE

PAGE 02

LE SAVIEZ-VOUS?

PAGE 03

LE CONSEIL HEBDO

PAGE 04

INTERVIEW

PAGE 05

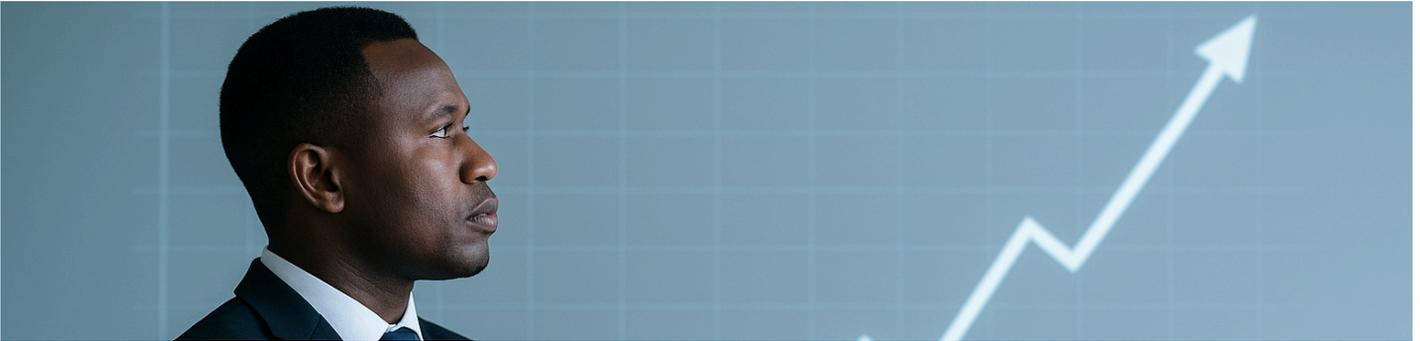
LE CALENDRIER DU PATRONAT

PAGE 06

CONTACTS UTILES / QUIZZ

PAGE 07

LE GUIDE DE LA PME



A LA UNE

“PME camerounaises : tenir le cap dans un environnement sous tension”

Le Cameroun traverse une période charnière, marquée par une conjoncture socio-politique tendue, des pressions économiques persistantes et une incertitude institutionnelle qui freine la confiance et l’investissement.

Face à la hausse du coût du crédit, à la lenteur des paiements publics et aux perturbations du climat social, les entreprises réévaluent leurs priorités : assurer la continuité des activités, protéger les emplois et maintenir leur compétitivité.

Dans ce contexte, la question n’est plus de subir, mais de trouver de nouveaux leviers d’adaptation.

- Comment renforcer la coopération interentreprise pour fluidifier les chaînes d’approvisionnement locales ?
- Comment encourager la digitalisation pour réduire les coûts et améliorer la productivité ?
- Comment faciliter l’accès au financement à travers des dispositifs mieux ciblés ?

Le GECAM, conscient de ces réalités, intensifie son action pour soutenir cette dynamique à travers la formation, l’information et la promotion du dialogue public-privé car dans un environnement sous tension, chaque initiative compte et chaque collaboration crée de la valeur.

Les PME camerounaises font aujourd’hui bien plus que résister : elles s’adaptent, se réinventent et tracent les contours d’une nouvelle économie nationale.

Mais une question demeure :

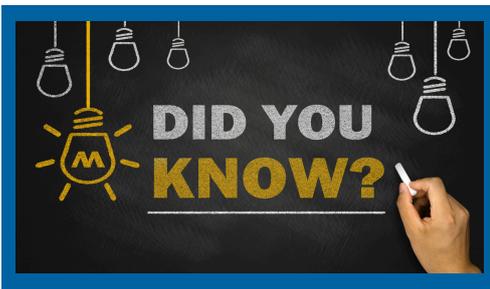
Comment transformer cette résilience individuelle en une force collective capable de relancer durablement la croissance du Cameroun ?

LE GUIDE DE LA PME



LE SAVIEZ-VOUS?

"Sous-traitance : les innovations de la Loi 2025"



Promulguée le 15 juillet 2025, la nouvelle Loi portant régime de la sous-traitance marque un tournant dans la régulation des relations entre grandes entreprises et PME locales au Cameroun.

Elle vise à créer un cadre plus équitable, transparent et favorable au développement des entreprises nationales, tout en stimulant la compétitivité du tissu productif.

Les principales avancées à retenir :

- Quota local obligatoire : au moins 40 % de la valeur des marchés doivent désormais être attribués à des PME camerounaises ;
- Avance de démarrage garantie : versement d'un minimum de 30 % du montant du contrat pour alléger la trésorerie des sous-traitants ;
- Délais de paiement encadrés : règlement dans un délai maximum de 60 jours ouvrables, prolongeable exceptionnellement à 90 jours ;
- Paiement direct possible : en cas de défaillance du titulaire principal, le sous-traitant peut être rémunéré directement par le donneur d'ordre.

Au-delà de ces mesures, la loi introduit également une traçabilité accrue des contrats et des sanctions en cas de non-respect, garantissant une meilleure protection des PME.

Telecharger la Note d'Analyse complète du GECAM sur la Loi relative à la Sous-traitance en cliquant sur le lien ci-dessous



LE CONSEIL HEBDO



“Réforme IGS : Anticipez les effets de l’IGS sur vos relations d’affaires”

L’entrée en vigueur de la réforme de l’Impôt Général Synthétique (IGS) marque un tournant majeur pour les TPE et PME camerounaises. Conçu pour simplifier la fiscalité des petites entreprises, ce dispositif modifie également les interactions économiques entre partenaires d’affaires.

l’IGS remplace désormais plusieurs régimes antérieurs (patente, IRPP simplifié, TVA forfaitaire, etc.) pour regrouper la plupart des obligations fiscales en un impôt unique.

Concrètement, qu’est-ce qui change ?

- Un impôt unique et forfaitaire : l’IGS fusionne plusieurs taxes en un seul prélèvement annuel ou trimestriel, calculé sur le chiffre d’affaires global de l’entreprise ;
- De nouvelles tranches de chiffre d’affaires :
 - Microentreprises : jusqu’à 15 millions FCFA/an, taux réduit ;
 - Petites entreprises : entre 15 et 100 millions FCFA/an ;
 - Moyennes entreprises : au-delà de 100 millions FCFA, bascule vers le régime du réel ;
- Fin du paiement fractionné et simplification des déclarations : une déclaration unique centralise désormais les obligations fiscales et sociales ;
- Incitations fiscales : les entreprises affiliées à un Centre de Gestion Agréé (CGA) bénéficient d’un abattement de 50 % sur le montant dû au titre de l’IGS ;
- Digitalisation progressive : la déclaration et le paiement pourront se faire en ligne via la plateforme de la DGI, favorisant la traçabilité des transactions.

Impacts sur vos relations d’affaires:

- Contrats et facturations doivent refléter le nouveau régime fiscal applicable (plus de mention de TVA forfaitaire ou de patente) ;
- Les relations avec les fournisseurs et sous-traitants doivent être clarifiées pour éviter les redressements liés à des statuts fiscaux incohérents ;
- Les partenariats bancaires et financiers doivent intégrer la nouvelle visibilité fiscale des entreprises (un IGS régulier devient un gage de crédibilité).

INTERVIEW – LA PAROLE À L'ENTREPRENEUR

Chaque mois, Le Guide de la PME donne la parole à un dirigeant membre du GECAM qui partage son parcours, sa vision et son expérience de terrain. À travers ces témoignages, le GECAM souhaite mettre en lumière l'ingéniosité, la résilience et la créativité des entrepreneurs camerounais qui contribuent chaque jour à la vitalité économique du pays.

“Transformer la citronnelle camerounaise en un produit d'excellence exportable : tel est le pari audacieux de PAYIM CARE SARL.”

Son fondateur, Pavel AYIMNEI Kemdah, nous raconte comment une TPE peut allier qualité, innovation et ancrage local dans un secteur encore en pleine structuration.



Pavel AYIMNEI Kemdah
CEO PAYIM CARE SARL

1 Pouvez-vous nous présenter votre entreprise et les principaux services que vous proposez ?

Notre entreprise, PAYIM CARE SARL, commercialise ses produits sous la marque PAYIM.

Nous sommes spécialisés dans la production et la valorisation de la citronnelle à travers une gamme de produits naturels et transformés de haute qualité :

- Infusions de citronnelle (en vrac, sous forme de fagots ou fraîches) ;
- Huile essentielle de citronnelle ;
- Hydrolat de citronnelle, reconnu pour ses propriétés apaisantes et purifiantes.

En parallèle, nous proposons également des prestations de production pour le compte de tiers :

- Production d'infusions clés en main, adaptées aux besoins de nos partenaires ;
- Fourniture de citronnelle et de dérivés en tant que matières premières pour d'autres transformateurs locaux.

Notre mission est simple : valoriser les richesses naturelles locales tout en créant de la valeur ajoutée au Cameroun.

2 Qu'est-ce qui vous a motivé à adhérer au GECAM, et en quoi cette adhésion a-t-elle contribué au développement de votre entreprise ?

« Il vaut mieux être un minuscule parmi les grands. »

Cette phrase résume parfaitement notre motivation. Être membre du GECAM, c'est avoir la chance d'évoluer aux côtés de grandes entreprises, d'apprendre à leurs côtés, d'observer leurs méthodes, et de s'en inspirer pour grandir à notre tour. Notre entreprise est encore jeune, mais le rythme est prometteur. Cette appartenance nous pousse à viser plus haut et à structurer notre développement avec une vision plus ambitieuse.

3 Quels sont vos projets ou perspectives pour faire croître votre entreprise dans le nouvel environnement économique ?

PAYIM CARE SARL concentre ses efforts sur la certification ISO pour renforcer la confiance et la crédibilité de sa marque, et sur le développement de la production en marque blanche pour valoriser le savoir-faire local auprès d'autres entreprises.

LE CALENDRIER DU PATRONAT

Les rendez-vous à venir (Novembre 2025)

Parce qu'un réseau fort se construit aussi à travers le partage et la rencontre, le GECAM vous donne rendez-vous lors de plusieurs événements phares pour échanger, apprendre et développer vos opportunités d'affaires :

Date	Événement	Description	souscription et informations
19 nov. 2025	Atelier en ligne et en présentiel: Du 19 novembre au 20 Décembre .Lieu :Google meet /GECAM-Douala & GIZ Yaoundé .	<i>Thème : Construire une Entreprise électronique durable pour une portée mondiale</i>	697 61 94 24 /694 48 88 97
27 nov. 2025	CMAG-Learning INTERVENANT : Me Elise NGO NYOBE	<i>Due diligence juridique et financière : méthodes, outils et analyse de risques</i>	699 82 60 29 /698 4432 81
27 nov. 2025	Formation du 27 au 28 novembre 2025 Au GECAM à Douala	<i>Les travaux de fin d'exercices : comment mieux clôturer son exercice comptable ?</i>	694 488 897

APPEL À CONTRIBUTION



**VOUS AUSSI,
FAITES ENTENDRE
VOTRE VOIX !**

Partagez votre témoignage, réussite ou innovation dans la prochaine édition du Guide de la PME

✉ fakoa@legecam.cm

CONTACTS UTILES

“Vos points de contact clés au GECAM”

Parce que chaque question mérite une réponse rapide et précise, le GECAM met à votre disposition des interlocuteurs dédiés pour vous accompagner dans vos démarches, vos besoins d'information et vos projets d'entreprise.

Service	E-mail	Téléphone
Chef service suivi GE et Associations	efampou@legecam.cm	693 703 100
Chef service suivi PME	nmbochi@legecam.cm	698 599 309
Chef service suivi TPE	fakoa@legecam.cm	657 445 990
Responsable relations institutionnelle et diaspora	akamgaing@legecam.cm	696 232 765
Responsable juridique et fiscal	fessama@legecam.cm	691 453 836
Secrétaire Général CMAG	sfouda@legecam.cm	699 826 029

LE QUIZ

Question :

Selon la loi N° /010 du 15 juillet 2025 portant régime de la sous-traitance, quelle est la durée maximale de paiement d'un contrat de sous-traitance ?

- A. 30 jours
- B. 60 jours
- C. 90 jours



Réponse dans la prochaine édition !