

BATIR ENSEMBLE L'ÉCONOMIE DE DEMAIN :

Du diagnostic de la crise aux leviers de la croissance durable.

DOSSIER

EXCLUSIF : Résultats de l'étude du GECAM
sur l'impact de la Crise post-électorale 2025



Interview

IBRAHIMA OUSMANOU, DG de MULTIPRINT
& Président de la Commission Industrie du GECAM

Zoom

Les innovations de la loi camerounaise
portant régime général de la sous-traitance

Structuration et financement des filières

Réunissez, formez, innovez dans un cadre d'exception

Des salles modernes, connectées et adaptées à vos besoins
avec des tarifs préférentiels réservés à nos membres. »



Avantage Membre :

Jusqu'à
-30%

sur nos salles



Réservez dès aujourd'hui au 693 353 323 ou par email : bngolle@legecam.cm



Résilience, responsabilité et relance : bâtir ensemble la confiance économique

L'année qui s'ouvre intervient dans un contexte particulier pour notre pays et pour la communauté des entreprises. Les évènements post-électoraux de la fin de l'année 2025 ont mis à rude épreuve l'économie nationale, perturbant l'activité des entreprises, fragilisant les chaînes de valeur et éprouvant la résilience de milliers d'entrepreneurs, de travailleurs et de familles.

Le Groupement des Entreprises du Cameroun (GECAM) a très tôt pris la mesure de ces impacts. Fidèle à sa mission, il a engagé un travail rigoureux d'évaluation, de concertation et de proposition. Les résultats présentés dans ce Bulletin témoignent avec lucidité des pertes subies, des difficultés rencontrées et des vulnérabilités révélées. Mais ils traduisent aussi une réalité essentielle : malgré le choc, le tissu entrepreneurial camerounais est resté debout.

Ce début d'année doit être celui du bilan, mais surtout celui de la projection. Les entreprises camerounaises ont démontré, une fois encore, leur capacité d'adaptation, leur sens des responsabilités et leur attachement à la stabilité économique et sociale. Cette résilience ne doit pas être considérée comme acquise. Elle appelle des réponses fortes, concertées et pragmatiques, fondées sur le dialogue public-privé, l'apaisement du climat social et la restauration rapide de la confiance.

Les perspectives existent. La relance de l'activité passe par des mesures ciblées de soutien à la trésorerie, par la sécurisation des espaces économiques, par la remise en état des infrastructures, mais aussi par des réformes structurelles favorables à la compétitivité, à la sous-traitance locale, à la structuration des filières et à l'innovation. Elle suppose également un engagement collectif en faveur de la paix sociale, de la prévisibilité réglementaire et de la sécurité juridique.

Le GECAM réaffirme sa disponibilité à jouer pleinement son rôle de force de proposition, de médiation et de mobilisation des acteurs économiques. Plus que jamais, l'heure est à la responsabilité partagée. C'est ensemble, État, partenaires sociaux, entreprises et partenaires techniques, que nous pourrons transformer.

Célestin TAWAMBA
Président

Resilience, responsibility and recovery: rebuilding economic confidence together

The year now beginning opens in a particular context for our country and for the business community. The post-election events of late 2025 placed significant strain on the national economy, disrupted business activity, weakened value chains, and tested the resilience of thousands of entrepreneurs, workers and families.

From the outset, the Groupement des Entreprises du Cameroun (GECAM) took full measure of these impacts. True to its mission, it initiated a rigorous process of assessment, consultation and policy advocacy. The findings presented in this Bulletin provide a clear and factual account of the losses incurred, the difficulties encountered and the vulnerabilities revealed. They also highlight an essential reality: despite the shock, the Cameroonian business fabric has remained standing.

This beginning of the year must be a time for assessment, but above all for forward-looking action. Cameroonian enterprises have once again demonstrated their capacity to adapt, their sense of responsibility and their commitment to economic and social stability. This resilience, however, must not be taken for granted. It calls for strong, coordinated and pragmatic responses, grounded in public-private dialogue, social cohesion and the rapid restoration of confidence.

Opportunities for recovery do exist. Restarting economic activity requires targeted measures to support liquidity, secure economic spaces and rehabilitate infrastructure. It also calls for structural reforms that enhance competitiveness, promote local subcontracting, strengthen value chains and foster innovation. Equally important is a collective commitment to social peace, regulatory predictability and legal certainty.

GECAM reaffirms its readiness to fully play its role as a platform for dialogue, policy advocacy and economic mobilization. More than ever, this is a time for shared responsibility. It is only together, Government, social partners, businesses and technical and financial partners, that we can turn this period of fragility into an opportunity for economic renewal.

With confidence and determination, we remain convinced that the Cameroonian economy possesses the human, entrepreneurial and institutional resources required to sustainably return to growth, employment creation and shared prosperity.

Célestin TAWAMBA
President

Agir avec méthode, dialoguer avec constance, accompagner avec responsabilité



La période que traverse notre pays rappelle avec force combien la stabilité économique repose sur des équilibres fragiles, mais aussi sur la capacité collective à réagir avec méthode et discernement. La crise post-électorale de 2025 a profondément affecté l'activité des entreprises camerounaises, dans leur diversité de tailles, de secteurs et de territoires. Elle a mis en lumière des vulnérabilités connues, mais aussi révélé des marges de résilience et d'adaptation qu'il nous appartient de consolider.

Dans ce contexte, le GECAM a fait le choix de l'action structurée. Dès les premiers jours, nous avons engagé un travail d'évaluation rigoureux, fondé sur des données quantitatives et qualitatives, afin de documenter objectivement les impacts de la crise sur les entreprises. Ce Bulletin s'inscrit dans cette démarche : il ne se limite pas à un constat, il vise à éclairer la décision, à nourrir le dialogue et à orienter les réponses publiques et privées.

Les analyses présentées montrent que, si les conséquences immédiates ont été sévères, elles ne sont ni uniformes ni irréversibles. Les besoins diffèrent selon les secteurs et selon la taille des entreprises. Les TPE et les PME appellent des mesures simples, rapides et accessibles ; les grandes entreprises et les secteurs structurants soulignent l'importance de la continuité des chaînes de valeur, de la sécurité et de la prévisibilité. Ces différences imposent une approche différenciée, fondée sur l'écoute et la concertation.

Le GECAM continuera, dans les mois à venir, à jouer pleinement son rôle d'interface entre les entreprises, les partenaires sociaux, les pouvoirs publics et les partenaires techniques et financiers. Le dialogue social, la sécurisation de l'environnement des affaires, la structuration des filières, la promotion de la sous-traitance locale, l'innovation et le renforcement des capacités resteront au cœur de notre action.

Ce début d'année doit être celui du passage progressif de la gestion de crise à la relance. Une relance réaliste, progressive et inclusive, qui s'appuie sur les entreprises comme moteur de création de valeur et d'emplois. À cet égard, le GECAM réaffirme son engagement à accompagner ses membres, à défendre un cadre économique plus compétitif et à contribuer, avec responsabilité, à la reconstruction de la confiance.

C'est dans l'action collective, la constance du dialogue et la clarté des orientations que nous pourrons transformer les enseignements de cette crise en leviers de progrès durable pour l'économie camerounaise.

Aline Valérie MBONO
Directrice Exécutive

Acting with method, sustaining dialogue, and supporting businesses with responsibility

The current period confronting our country underscores how economic stability rests on fragile balances, but also on our collective ability to respond with method, clarity and restraint. The post-election crisis of 2025 deeply affected Cameroonian enterprises across all sectors, sizes and regions. It exposed long-standing vulnerabilities, while at the same time revealing areas of resilience and adaptation that must now be strengthened.

In this context, GECAM chose a structured and action-oriented approach. From the very first days, we undertook a rigorous assessment process based on quantitative and qualitative data, with the objective of documenting, in an objective manner, the immediate impacts of the crisis on businesses. This Bulletin reflects that approach: it goes beyond diagnosis to inform decision-making, support dialogue and guide both public and private responses.

The analyses presented show that, while the immediate consequences were severe, they were neither uniform nor irreversible. Needs differ significantly by sector and by company size. Very small enterprises and SMEs call for simple, rapid and accessible measures; larger enterprises and strategic sectors emphasize the importance of business continuity, value-chain stability, security and predictability. These differences require a differentiated response, grounded in listening, consultation and partnership.

In the months ahead, GECAM will continue to fully assume its role as an interface between businesses, social partners, public authorities and technical and financial partners. Social dialogue, the security of the business environment, value-chain structuring, promotion of local subcontracting, innovation and capacity building will remain at the core of our action.

This beginning of the year must mark the transition from crisis management to recovery. A realistic, gradual and inclusive recovery, one that recognizes enterprises as key drivers of value creation and employment. In this regard, GECAM reaffirms its commitment to supporting its members, advocating for a more competitive economic framework, and contributing responsibly to the restoration of confidence.

It is through collective action, sustained dialogue and clear strategic direction that we can transform the lessons of this crisis into lasting progress for the Cameroonian economy.

Aline Valérie MBONO
Executive Director

LE BULLETIN N°95

du Patronat

SOMMAIRE

EDITORIAL DU PRESIDENT

Résilience, responsabilité et relance : bâtir ensemble la confiance économique 3
Resilience, responsibility and recovery : rebuilding economic confidence together 4

MOT DE LA DIRECTRICE EXECUTIVE

Agir avec méthode, dialoguer avec constance, accompagner avec responsabilité 5
Acting with method, sustaining dialogue, and supporting businesses with responsibility 6

DOSSIER

LA CRISE POST-ÉLECTORALE ET L'ÉCONOMIE CAMEROUNAISE 8-9

- Les entreprises camerounaises face à la crise post-électorale de 2025 : situation antérieure, impacts immédiats et leviers prioritaires de relance

IMPACTS DE LA CRISE POST-ÉLECTORALE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ 10-20

- Agriculture: immediate impacts of the post-election crisis and priority recovery levers
- Industrie : interruption d'activité, pression sur la trésorerie et enjeux de continuité
- Construction: activity stoppages, fiscal stress, and the challenge of restarting projects
- Commerce et distribution : choc de fréquentation, tensions logistiques et restauration de la confiance
- Accommodation and Food Services: demand collapse, operational disruptions, and urgent liquidity needs
- Banque et assurance : continuité des services, gestion du risque et priorité sécuritaire
- Transport and logistics: disrupted mobility, cost pressures, and the need to secure economic corridors
- Other services: liquidity constraints, demand erosion, and confidence restoration challenges

IMPACTS DE LA CRISE POST-ÉLECTORALE SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES 21-24

- Grandes entreprises (GE) : sécurisation des opérations et préservation des chaînes de valeur en période de crise
- Small and medium-sized enterprises (SMEs): liquidity stress, market disruption, and survival priorities
- Très petites entreprises (TPE) : vulnérabilité extrême, dépendance au cash et nécessité de mesures rapides

ACTU GECAM

DIALOGUE AVEC LES PARTENAIRES SUR LA SITUATION ET LES PERSPECTIVES DE L'ÉCONOMIE CAMEROUNAISE 25-31

ZOOM

LEVIERS STRUCTURANTS DE LA COMPÉTITIVITÉ ET DE LA TRANSFORMATION DE L'ÉCONOMIE 32-42

TRANSFORMATION NUMÉRIQUE ET RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS 43-47



www.legecam.cm



DIRECTEUR DE PUBLICATION

Célestin Tawamba

RÉDACTEUR EN CHEF

Aline Valérie Mbono

SUIVI EDITION

Judith NGO KAM

RÉDACTION

Nacisse Palissy Chassem

Eric Eloundou Ngah

Jean Adiang Ntsago

André Dumas Tsambou

Grâce Bohek

Sylvia Fouda

Alain Fils Ngaï

Judith Ngo Kam

Sandra Eyike

Angèle Amougou

PUBLICITÉ

Boris Ngolle

CRÉDIT PHOTOS

GECAM

MISE EN PAGE

Georges Ibong

Les entreprises camerounaises face à la crise post-électorale de 2025 : situation antérieure, impacts immédiats et leviers prioritaires de relance

En amont de l'élection présidentielle du 12 octobre 2025, le Groupement des Entreprises du Cameroun (GECAM) a, par un appel public adressé à l'ensemble des candidats, partagé les préoccupations majeures des entreprises et insisté sur la nécessité d'un scrutin transparent, gage de stabilité économique et de confiance des investisseurs.

La période qui a suivi a malheureusement été marquée par une crise post-électorale d'une ampleur inédite, combinant tensions sécuritaires et opérations « villes mortes » ayant paralysé l'économie.

Conscient de l'ampleur des impacts, le GECAM a entrepris le 3 novembre 2025 de procéder à une évaluation des pertes subies par les entreprises.

La crise s'est déroulée en trois phases : (i) 12–25 octobre : tensions post-électorales ; (ii) 26–30 octobre : vandalisme et pertes en vies humaines ; (iii) 3–5 novembre : opérations « villes mortes ».

L'évaluation présentée ici se concentre sur la période du 26 octobre au 5 novembre 2025. Elle s'appuie sur une collecte quantitative auprès de 289 entreprises (chiffre d'affaires cumulé : 4 825 milliards FCFA) et une approche qualitative auprès de 11 associations professionnelles ; la collecte a eu lieu du 6 novembre au 2 décembre 2025.

► **Situation des entreprises avant la crise : un tissu économique déjà sous tension**

Avant la crise, les entreprises déclaraient une situation économique globalement « moyenne » (45 %), mais avec une proportion significative jugée « fragile » (20 %) et seulement 35 % se considérant « solides ». Signe d'une vulnérabilité structurelle, 58 % déclaraient déjà rencontrer des difficultés avant les évènements.

Les contraintes préexistantes portaient principalement sur la trésorerie et l'accès au financement (32 %), les retards de paiement et le recouvrement (21 %), ainsi que la baisse des ventes et la rareté des clients/marchés (17 %). À cela s'ajoutaient la pression fiscale et douanière (12 %), la concurrence déloyale et l'informel (9 %), les difficultés d'infrastructures/énergie (6 %), et l'approvisionnement en matières premières (5 %). Autrement dit, la crise est survenue sur un terrain où les marges de manœuvre étaient limitées, et où les risques de propagation (liquidités, commandes, logistique) étaient élevés.

► **Conséquences immédiates (26 octobre – 5 novembre 2025) : choc opérationnel, commercial et financier**

Sur la période étudiée, 94 % des entreprises déclarent avoir été touchées directement ou indirectement. Les dommages matériels, bien que concentrés, restent significatifs : 25 entreprises sur 289 en ont déclaré (vols, bris, destruction, incendie).

Le premier canal d'impact est l'interruption d'activité : la durée moyenne de perturbation est estimée à 6,9 jours, avec une baisse moyenne de chiffre d'affaires de 33,5 % sur les jours effectivement affectés.

Les entreprises rapportent également une baisse de fréquentation clients (71 %) et des difficultés d'approvisionnement (44 %), ce qui combine choc de demande et contraintes d'offre.

L'estimation agrégée de perte de chiffre d'affaires atteint 202,4 milliards FCFA sur la période, accompagnée d'une perte de TVA et d'IS estimée à 43,4 milliards FCFA.

Les dégâts matériels, pour les 15 entreprises ayant répondu à la question, sont évalués à 9,156 milliards FCFA.

Les effets financiers s'étendent à la capacité de respecter les obligations : 44 % des entreprises indiquent que leurs engagements fiscaux ont été affectés, 45 % leurs engagements sociaux et 40 % leurs engagements bancaires. Sur le plan social interne, 17 % déclarent avoir licencié ou suspendu des employés, et 56 % constatent un impact sur le fonctionnement ou le moral du personnel.

La perception du climat des affaires devient majoritairement dégradée (54 % « fragile », 12 % « en crise », 15 % « très préoccupant »).

► **Leviers prioritaires de relance économique**

Face à ce choc, les priorités exprimées par les entreprises convergent sur quelques axes clairs. D'abord, l'allègement fiscal ou le report d'impôts est cité par 72 % comme mesure prioritaire. Il s'agit d'une réponse directe à la tension de trésorerie et aux ruptures de cycle de paiement, afin d'éviter des cessations d'activité liées à une contrainte de liquidité plutôt qu'à une absence de potentiel économique.

Ensuite, le soutien financier (subventions, crédits) est mentionné par 51 % des entreprises, confirmant la nécessité d'instruments rapides de financement de court terme (fonds de roulement) et, pour certaines filières, de reconstitution de stocks.

Troisième bloc : la réhabilitation des infrastructures endommagées (46 %), pour restaurer l'accessibilité, la continuité logistique et la fonctionnalité des zones d'activité. Quatrième bloc : la sécurisation des zones commerciales (45 %), condition de la reprise des flux et de la fréquentation.

Enfin, la relance de la demande locale (39 %) et le rééchelonnement des crédits bancaires (29 %) complètent l'arsenal, en agissant sur le redémarrage du marché et la soutenabilité de l'endettement.

Les entreprises proposent également de suspendre les contrôles routiers sur les corridors et entre bassins de production et grandes villes, afin de fluidifier l'approvisionnement et la distribution.

Agriculture: immediate impacts of the post-election crisis and priority recovery levers

► **Pre-crisis situation: exposure to structural and seasonal risks**

Before the post-election shock, agricultural businesses described their economic position as mostly "average" (50%) with a significant "solid" segment (38%) and a smaller "fragile" share (12%). Half of the surveyed agricultural firms reported that they already faced difficulties prior to the crisis.

The nature of these constraints is markedly different from other sectors, reflecting agriculture's dependence on production cycles and on upstream conditions. Reported pre-crisis difficulties include the spillovers of the NOSO situation, climate hazards, scarcity of raw materials/inputs, and the inability to fully meet demand.

These elements suggest that many operators entered late October 2025 with limited buffers (stocks, cash, or logistics alternatives), making them sensitive to any disruption in mobility, market access, and input availability.

► **Immediate consequences (26 October – 5 November 2025): supply disruption first, then price pressure**

During the assessed period, 89% of agricultural businesses declared being directly or indirectly affected. Material damages were reported by a small number of firms (2), which indicates that, within this sector, the dominant channel was not physical destruction but operational disruption.

The most striking indicator is the sharp deterioration in procurement conditions: 86% of firms reported supply difficulties. For agriculture, this typically translates into delayed or unavailable inputs, constrained transport from production basins, and increased losses for perishable goods when corridors are blocked or markets are interrupted. The average duration of interruption / perturbation reached 6.8 days.

Demand-side effects were present but comparatively lower than in retail or hospitality: 43% reported a decline in customer attendance/

frequmentation. Nevertheless, revenue losses were material: the average drop in turnover on affected days was 33.9%, and the estimated turnover loss over the period was 3.1 billion FCFA, with an estimated loss of TVA & corporate income tax (TVA & IS) of 0.7 billion FCFA.

A major sector-specific signal is inflation as perceived by firms: agriculture reports the highest average inflation rate (32.5%). This is consistent with supply constraints and higher transaction costs, which often cascade into farm-gate and consumer prices.

From a labor and internal resilience perspective, 13% of firms reported layoffs or suspensions, while 25% reported an impact on staff functioning or morale, lower than most service sectors, but still meaningful given agriculture's reliance on seasonal and informal labor arrangements. On obligations, 29% reported difficulties meeting tax commitments, 14% social commitments, and 0% banking commitments, suggesting that many agricultural operators either rely less on bank debt or managed to preserve banking payments during this short period.

► **Priority levers: restore corridors, ease cash pressure, and protect supply chains**

Agricultural businesses prioritize a package that reflects their operational reality. First, 71% call for tax relief or tax deferrals, to prevent short-term cash shocks from becoming permanent business failures. Second, 57% cite financial support (subsidies/credit) as a priority—particularly relevant to input purchases, working capital, and the rebuilding of disrupted distribution networks.

Third, 57 % emphasize rehabilitation of damaged infrastructure. In agriculture, "infrastructure" often means feeder roads, storage, and market access points, which directly determine post-harvest losses and delivery delays.

Notably, only 29 % highlight the securitization of commercial zones as a top lever, lower than trade or banking. This does not imply that security is

unimportant; rather, it suggests that for agriculture the immediate bottleneck is the fluidity of corridors and input/output logistics. In that regard, the broader survey includes a practical proposal: suspending road controls on corridors and between production basins and major cities, to ease the movement of goods.

Finally, only 13% prioritize stimulating local demand, while 25% prioritize rescheduling bank loans. Taken together, the sector's response is clear: the fastest gains come from restoring circulation and supply, and from cushioning liquidity, so that production cycles can resume without a prolonged break.

Industrie : interruption d'activité, pression sur la trésorerie et enjeux de continuité

► Avant la crise : des entreprises plus exposées aux contraintes financières et réglementaires

Dans l'industrie, la situation économique déclarée avant crise se répartissait de manière équilibrée : 32 % « fragile », 35 % « moyenne » et 33 % « solide ». Toutefois, l'alerte principale réside dans le niveau de difficultés préexistantes : 70 % des entreprises industrielles déclaraient déjà rencontrer des contraintes avant les évènements.

Ces contraintes sont structurantes. Les difficultés de financement et de trésorerie arrivent en tête (27,4 %) : levée de fonds, crédit bancaire, crédit TVA, dettes et financement de l'investissement. Viennent ensuite la pression fiscale, douanière et les contrôles administratifs (21,0 %), puis les difficultés d'approvisionnement et de matières premières (14,5 %). Le ralentissement des ventes/commandes (12,9 %) et la concurrence déloyale (11,3 %) complètent le tableau.

Ainsi, à la veille de la crise, l'industrie faisait face à une combinaison de risques : dépendance aux intrants, sensibilité aux flux logistiques, et fragilité du cash-flow en cas d'arrêt de l'activité.

► Conséquences immédiates : arrêt d'activité, pression sur la chaîne d'approvisionnement et impact social

Sur la période du 26 octobre au 5 novembre 2025, 96 % des entreprises industrielles déclarent avoir été touchées. Deux entreprises rapportent des dommages matériels, confirmant que l'impact dominant passe surtout par l'interruption et la désorganisation des flux. Les difficultés

d'approvisionnement sont très élevées (74 %), ce qui affecte directement la continuité de production. Côté demande, 65 % déclarent une baisse de fréquentation clients. La durée moyenne d'interruption ou de perturbation atteint 7,3 jours, et la baisse moyenne de chiffre d'affaires sur les jours affectés s'établit à 39,8 %.

En valeur, la perte de chiffre d'affaires pour l'industrie est estimée à 52,1 milliards FCFA, assortie d'une perte de TVA & IS de 11,2 milliards FCFA. Le taux d'inflation moyen observé par les entreprises du secteur est de 20,4 %, signalant des hausses de coûts (intrants, transport, énergie) dans un contexte de perturbation.

L'impact social est notable : 28 % des entreprises déclarent avoir licencié ou suspendu des employés, et 53 % constatent un impact sur le fonctionnement ou le moral du personnel. Enfin, l'effet sur les engagements est marqué : 56 % déclarent une atteinte à la capacité d'honorer les engagements fiscaux, 51 % les engagements sociaux et 56 % les engagements bancaires (44 % sur les trois à la fois).

► Leviers prioritaires : desserrer l'étau fiscal, sécuriser l'activité et rétablir les flux

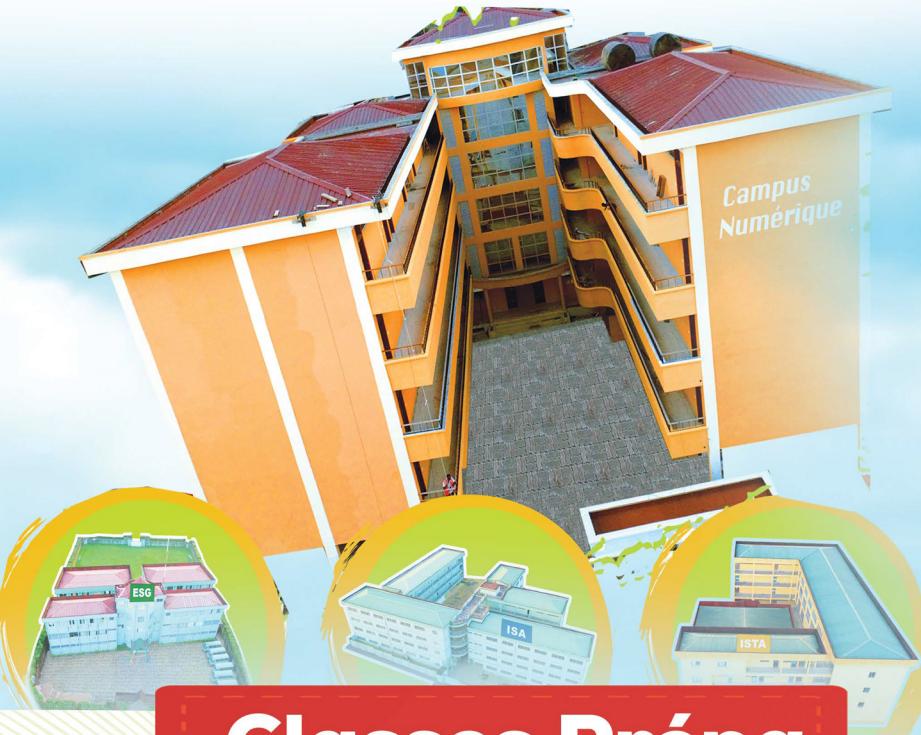
Les priorités exprimées par l'industrie accentuent davantage que la moyenne nationale la dimension financière et le besoin de continuité opérationnelle. L'allègement fiscal / report d'impôts est cité par 80 % des entreprises industrielles. Le soutien financier (subventions, crédits) arrive ensuite à 62 %, confirmant la nécessité de reconstituer rapidement le fonds de roulement et de soutenir les charges fixes en période d'arrêt.

Une **Grande Université**
Une **Grande Histoire**

30 Ans de Formation
d' Innovation
et d'Expertise

Nos FORMATIONS

- Brevet de Technicien Supérieur(BTS)
- Higher National Diploma(HND)
- Licence Académique
- Licence Technologique
- Licence Professionnelle
- Professional Bachelor's Degree
- Bachelor of Technology
- Professional Master
- Master of Sciences
- Master of Technology
- Master Professionnel



Classes Prépa

Avec l'ISEN en France
Cycle Ingénieur
En Informatique & Réseaux
2 ans à l'IUG, 3 ans en France

Université de Montpellier

- Marketing Vente L3MV
- Master en Business Developement

Université de Haute Alsace

- Licence en
Administration des
Réseaux Multimédias

PARTENARIATS AVEC DES UNIVERSITES

National : Dschang, Buea, Douala, Ngaoundéré & Bamenda

International : Montpellier, Haute Alsace, IUT Colmar

ADMISSION
SUR
ETUDE DE DOSSIER

BP: 12489 PK8 Douala



691 14 37 31

Tél:(237) 233 43 04 52

www.univ-iug.com



iug douala

La sécurisation des zones commerciales (47 %) et la réhabilitation des infrastructures endommagées (44 %) sont également mises en avant, dans une logique de protection des sites, de continuité logistique et de restauration des circuits d'approvisionnement.

Enfin, la particularité sectorielle ressort sur le crédit : le rééchelonnement des crédits bancaires est cité par 44 %, un niveau élevé qui traduit l'exposition des entreprises industrielles à l'endettement d'exploitation ou d'investissement.

Construction: activity stoppages, fiscal stress, and the challenge of restarting projects

► **Pre-crisis situation: market access and payment delays as core constraints**

In the construction sector, firms mostly reported an "average" pre-crisis situation (67%), with 22% "fragile" and only 11% "solid." Two-thirds (67%) stated that they already faced difficulties before the post-election crisis.

Unlike sectors driven primarily by daily foot traffic, construction firms are highly exposed to the project pipeline and to payment discipline, especially in public procurement. This is reflected in the leading pre-crisis obstacles: limited access to markets and scarcity of opportunities / public orders (33.3%), followed by financing and cash constraints (22.2%) and late payments / collection issues (22.2%).

Administrative hurdles and a tense security/political context were also cited (11.1% each).

In short, construction sector entered the crisis with a fragile "contract-to-cash" cycle: if worksites stop, invoices are delayed; if invoices are delayed, cash dries up; and if cash dries up, firms struggle to maintain labor, equipment, and guarantees.

► **Immediate consequences (26 October – 5 November 2025): stoppages, revenue contraction, and exceptional fiscal strain**

Pour être pleinement efficaces, ces leviers doivent être combinés : des mesures fiscales et financières rapides pour préserver la liquidité, des actions de sécurisation et de fluidification des corridors pour stabiliser les intrants, et des mécanismes de concertation public-privé permettant de prioriser la remise en service des infrastructures critiques pour la production.

During the assessed period, 89% of construction firms declared being affected. Half reported procurement difficulties (50%), consistent with constrained access to materials, equipment mobility, and worksite supply.

On the demand and project side, 63% reported a decline in customer traffic/attendance, often meaning fewer client visits, postponed site meetings, and slowed contracting decisions. The average interruption duration reached 7.9 days, and turnover fell by 44.6% on affected days, one of the highest average drops across sectors.

The estimated turnover loss amounted to 7.5 billion FCFA, with an estimated TVA & IS loss of 1.6 billion FCFA. Inflation reported by firms averaged 20.0%. The internal social impact is particularly strong in Construction: 22% reported layoffs or suspensions, and 78% reported an impact on staff functioning or morale, reflecting the intensity of stoppages and the reliance on crews and subcontracting.

A defining feature of this sector is fiscal stress: 86% said their ability to meet tax obligations was affected; 57% reported impacts on social obligations, and 71% on banking obligations (43% on all three simultaneously). This pattern is coherent with a sector where cash inflows depend on milestone payments, while taxes and bank repayments continue to fall due.

► **Priority levers: tax deferrals, financing, and infrastructure, paired with demand recovery**

Construction firms call for a robust recovery package. Tax relief/deferrals are cited by 89%, the highest level among all sectors, highlighting the urgency to prevent short-term arrears from turning into insolvency. Financial support (subsidies/credit) is the second priority at 78%, aligned with the sector's need for working capital, advance payments, and the financing of guarantees.

Infrastructure rehabilitation is also central (67%), which is logical for Construction: restoring damaged infrastructure creates both the conditions for activity (access, logistics) and a direct pipeline of works.

Interestingly, only 33% list the securitization of commercial zones as a top lever, while 56% prioritize stimulating local demand. This indicates that, beyond safety, firms view order recovery, public and private, as the decisive factor for restarting projects. Finally, 22% call for bank loan rescheduling.

For construction, the practical path to normalization is therefore sequential: stabilize cash through fiscal and financial measures, restore infrastructure and access, and, critically, accelerate the reactivation of contracts and payments to rebuild the project pipeline.

Commerce et distribution : choc de fréquentation, tensions logistiques et restauration de la confiance

► **Avant la crise : trésorerie, concurrence informelle et pression des contrôles**

Dans le commerce et la distribution, la situation pré-crise est jugée « moyenne » par 50 % des entreprises, avec 18 % « fragiles » et 32 % « solides ». Plus d'une entreprise sur deux (55 %) déclarait déjà des difficultés.

Les contraintes observées relèvent principalement de facteurs liés au marché : la trésorerie et l'accès au financement dominant (33,3 %), mais la concurrence déloyale/informelle/ contrebandes/ contrefaçon pèse fortement (25,0 %). La pression fiscale, douanière et les contrôles administratifs (16,7 %) s'ajoutent à une baisse des ventes déjà observée (11,1 %).

Autrement dit, avant même la crise, les opérateurs étaient soumis à une double pression : marges fragilisées par la concurrence informelle et charges/contrôles pesant sur le formel, avec une sensibilité forte aux variations quotidiennes de la demande.

► **Conséquences immédiates : baisse massive de la fréquentation et pertes de revenus élevées**

Sur la période du 26 octobre au 5 novembre 2025, 93 % des entreprises du secteur déclarent avoir été touchées. Cinq entreprises rapportent des dommages matériels. Mais, plus que la destruction, c'est l'effondrement de la fréquentation qui caractérise le choc : 84 % déclarent une baisse de la fréquentation clients. Les difficultés d'approvisionnement touchent 65 % des entreprises, ce qui, dans la distribution, signifie ruptures de stocks, retards de livraison et hausse des coûts de réapprovisionnement. La durée moyenne d'interruption/perturbation est de 5,8 jours, avec une baisse moyenne de chiffre d'affaires de 36,9 % sur les jours affectés.

En valeur, la perte de chiffre d'affaires est estimée à 62,9 milliards FCFA, avec une perte de TVA & IS de 13,5 milliards FCFA. Le taux d'inflation moyen observé est de 16,6 %, signalant des tensions de prix, souvent liées à la logistique, à la rareté et aux coûts de transaction.

L'impact social n'est pas marginal : 18 % des entreprises déclarent avoir licencié ou suspendu, et 63 % relèvent un impact sur le fonctionnement ou le moral du personnel. Enfin, les difficultés d'honorer les engagements traduisent la pression de trésorerie : 42 % pour les obligations fiscales, 52 % pour les obligations sociales et 42 % pour les engagements bancaires (32 % sur les trois).

► **Leviers prioritaires : sécuriser les flux, soutenir la trésorerie et rétablir la confiance de la demande**

Les entreprises du commerce expriment une hiérarchie d'actions cohérente avec un secteur à la fois urbain, quotidien et très dépendant de la confiance. L'allègement fiscal / report d'impôts est cité par 74 % ; le soutien financier par 62 %. Ces deux leviers visent à éviter l'asphyxie de trésorerie due à l'arrêt d'activité et à la dégradation du recouvrement.

La réhabilitation des infrastructures endommagées est mentionnée par 56 %, ce qui recouvre aussi les accès, la voirie et les équipements de service nécessaires à l'acheminement. La sécurisation des zones commerciales est une priorité pour 54 % : dans ce secteur, la fréquentation dépend directement du sentiment de sécurité et de la continuité des horaires d'ouverture. La relance de la demande locale (40 %) et le rééchelonnement des crédits bancaires (35 %) complètent les mesures. Concrètement, la reprise durable suppose un « triangle » d'action : sécurité (pour ramener les clients), liquidité (pour reconstituer stocks et assurer les charges fixes), et fluidité logistique (pour stabiliser l'approvisionnement). Dans un marché où l'informel pèse déjà lourdement, la période post-crise appelle en outre des mécanismes de dialogue et de ciblage des contrôles afin de soutenir la formalisation sans pénaliser la reprise.

Accommodation and Food Services: demand collapse, operational disruptions, and urgent liquidity needs

► **Pre-crisis situation: demand fragility and capacity constraints**

In accommodation and food services, the pre-crisis picture was dominated by “average” self-assessments (67%), with only 17% “solid” and 17% “fragile.” Half of businesses reported that they already faced difficulties before the crisis.

Unlike industry or construction, the main vulnerabilities here are directly tied to demand and to service capacity. The top pre-crisis difficulty was declining turnover / declining demand / scarcity of customers (40%). This was followed by insufficient operating capacity and infrastructure (rooms, halls, equipment) at 20%, and then a set of equally weighted constraints (10% each): financing difficulties, payment delays/collection, social/RH issues, and an unfavorable economic environment.

This indicates a sector entering late October 2025

with limited resilience: when occupancy and footfall fall, revenue drops immediately, while staff and facility costs remain largely fixed.

► **Immediate consequences (26 October – 5 November 2025): prolonged interruption and steep revenue decline**

The sector reports universal exposure: 100% of businesses declared being affected by the post-election events. While supply difficulties were reported by 50%, the defining impact is the collapse of customer attendance: 92% reported a decline in customer frequentation.

The average interruption/perturbation period reached 8.5 days, one of the longest across sectors, reflecting closures, mobility restrictions, and the direct effect of “ghost-town” dynamics on restaurants and hotels. On affected days, average turnover fell by 53.4%, the sharpest average drop among the sector snapshots available.

In absolute terms, the estimated turnover loss was 4.4 billion FCFA, with an estimated TVA & IS loss of 0.9 billion FCFA. Firms also reported an average perceived inflation of 23.3%, consistent with higher input costs, supply frictions, and the need to source goods through costlier channels during disruptions.

Socially, the shock is severe: 33% reported layoffs or suspensions, and 75% reported an impact on staff functioning or morale.

The sector's leadership sentiment also appears strained, with a large share expressing concern or distress (as captured in the sector indicators).

Regarding obligations, the sector shows a mixed stress profile: 25% reported impacts on tax obligations, 63% on social obligations, and 25% on banking obligations (25% on all three).

This pattern reflects a labor-intensive sector where social charges and payroll pressures can be more acute than short-term tax arrears during a sudden demand collapse.

► **Priority levers: restore demand confidence and protect service capacity**

Accommodation and food services prioritize measures that directly address liquidity and customer return. Tax relief/deferrals are cited by 75%, while financial support (subsidies/credit) is

cited by 67%. These instruments are essential to bridge the gap created by lost revenues and to prevent closures driven by fixed costs.

Infrastructure rehabilitation is cited by 50%, not only to repair damage where present, but also to strengthen operating capacity and service standards (rooms, equipment, facilities).

Security of commercial zones is cited by 33%, which in this sector translates into safe customer mobility, predictable operating hours, and confidence for events and business travel.

Demand revival is particularly central: 50% cite stimulating local demand as a priority.

For hospitality, demand recovery is not abstract, it is the condition for occupancy, table turnover, and the reactivation of staff hours. Finally, only 17% cite bank loan rescheduling, suggesting that many operators either rely less on formal debt or see immediate revenue recovery and liquidity support as more urgent than restructuring.

A credible recovery pathway for the sector therefore combines: rapid cash cushioning (tax and financing measures), visible security and normalcy signals (to rebuild foot traffic), and targeted demand activation, especially for domestic clients, to restart activity at sustainable occupancy levels.

Banque et assurance : continuité des services, gestion du risque et priorité sécuritaire

► **Avant la crise : un secteur globalement solide, mais attentif aux risques de liquidité et de sécurité**

Le secteur banque et assurance se distingue par une base déclarée très solide avant crise : 73 % des entreprises se disent « solides », contre 9 % « fragiles » et 18 % « moyennes ». Seules 27 % déclarent avoir rencontré des difficultés avant la crise post-électorale.

Les fragilités mentionnées sont néanmoins révélatrices des sensibilités propres à l'intermédiation financière : pression fiscale et douanière (27,3 %), tensions de financement/liquidité (27,3 % : suspension/refus de crédits, retraits), et insécurité/criminalité économique (18,2 %). Les ruptures de contrats et le non-paiement contractuel (18,2 %) ainsi que des contraintes institutionnelles/centralisation administrative (9,1 %) complètent ce panorama.

Ainsi, même si le secteur apparaît structurellement plus robuste, il dépend fortement d'un environnement sécurisé, de la confiance et de la continuité des opérations (agences, systèmes, recouvrement, gestion des risques).

► **Conséquences immédiates : perturbations, pertes de revenus et impacts modérés sur l'emploi**

Sur la période étudiée, 95 % des entreprises du secteur déclarent avoir été touchées directement ou indirectement. Les indicateurs montrent une perturbation d'activité mesurable : la durée moyenne d'interruption est de 5 jours et la baisse moyenne de chiffre d'affaires sur jours affectés est de 23,0 %. La perte de chiffre d'affaires est estimée à 15,6 milliards FCFA, avec une perte de TVA & IS de 3,4 milliards FCFA. Le taux d'inflation moyen observé est de 18,9 %.

L'impact sur l'emploi apparaît limité à court terme : 5 % déclarent avoir licencié ou suspendu des employés, tandis que 55 % rapportent un impact sur le fonctionnement ou le moral du personnel.

Sur la capacité à honorer les engagements, les proportions restent relativement contenues : 13 % pour les engagements fiscaux, 13 % pour les engagements sociaux, 19 % pour les engagements bancaires, et 9 % pour l'ensemble des trois.

Cette configuration est cohérente avec un secteur qui peut, jusqu'à un certain point, maintenir la continuité via des mécanismes organisationnels (priorisation des services critiques, gestion de liquidité, digitalisation partielle), mais qui demeure exposé à la sécurité des agences, au risque de retraits et à la confiance générale.

► **Leviers prioritaires : sécuriser, réparer, puis soutenir la reprise de manière ciblée**

Les priorités de relance du secteur se singularisent nettement : la sécurisation des zones commerciales est citée par 73 %, soit la première mesure. Ce choix reflète la centralité de la sécurité pour la continuité bancaire (accueil du public, transport de fonds, protection des actifs, prévention des sinistres et fraudes).

Vient ensuite la réhabilitation des infrastructures endommagées (55 %), afin d'assurer l'accessibilité et la stabilité des services, y compris dans les zones où la mobilité a été entravée. L'allègement fiscal / report d'impôts est cité par 64 %, traduisant un besoin d'adaptation du calendrier fiscal au choc macroéconomique, mais sans être l'axe dominant comme dans le BTP.

En revanche, le soutien financier (subventions, crédits) est cité à 32 %, un niveau plus faible que la plupart des secteurs productifs, ce qui peut s'expliquer par la structure de bilan du secteur et par le fait que son rôle est aussi de porter la relance via le crédit à l'économie. La relance de la demande locale et le rééchelonnement des crédits bancaires sont chacun cités à 27 %.

En pratique, pour la banque et l'assurance, la séquence d'action prioritaire est la suivante : (i) sécuriser l'environnement opérationnel pour restaurer la confiance ; (ii) rétablir les infrastructures et l'accès ; (iii) accompagner ensuite, de façon ciblée, les ménages et entreprises affectés via des aménagements (rééchelonnements, dispositifs temporaires) compatibles avec la stabilité financière. Ce calibrage est essentiel pour que le secteur joue pleinement son rôle d'amortisseur, tout en maîtrisant le risque.



Abonnez-vous à votre trimestriel d'information

www.legecam.cm

@legecam

Transport and logistics: disrupted mobility, cost pressures, and the need to secure economic corridors

► **Pre-crisis situation: weakened activity and cost constraints in a competitive market**

Before the post-election crisis, transport and auxiliary services showed a relatively balanced self-assessment: 44% of firms described their situation as "average," 41% as "solid," and 15% as "fragile." Yet, 52% declared they were already facing difficulties, an important signal of limited shock-absorption capacity in a sector that depends on daily flows and thin margins.

Sector-specific constraints were primarily market- and cost-driven. The most cited difficulty was the decline in activity/demand and loss of customers or markets (29.4%), reflecting a sensitivity to business confidence and household mobility. Competitive pressure was also prominent: 17.6% reported unfair competition, sector saturation, or intense competition.

Financial constraints remained material, even if not dominant: 11.8% mentioned financing and cash-flow challenges, including VAT credits and limited access to bank funding. Another 11.8% pointed to high transport costs, fuel and spare parts, which directly compress operating margins. Logistics and transport infrastructure constraints (including scarcity of vessels and insufficient means) were equally cited (11.8%).

Overall, the sector entered the crisis already exposed to a difficult equation: volatile demand, high operating costs, and structural bottlenecks in logistics capacity.

► **Immediate consequences (26 Oct – 5 Nov 2025): disruption of flows and a sharp decline in customer activity**

During the assessed period, 96% of transport businesses reported being directly or indirectly affected. The dominant immediate channel was not procurement disruption (only 15% reported supply difficulties) but rather the contraction of demand and client activity: 69% reported a decline in customer frequentation.

The average duration of interruption or operational disturbance was 6.9 days, close to the national average, indicating a prolonged slowdown rather than a one-off incident. On affected days, firms reported an average turnover decline of 33.3%.

In monetary terms, the estimated turnover loss for the sector reached 9.7 billion FCFA, with an estimated loss in TVA & corporate income tax (TVA & IS) of 2.1 billion FCFA. Firms also reported a relatively high average inflation rate (22.5%), consistent with higher transaction costs, fuel-related pressures, and disruptions that increase the "cost per trip" or "cost per delivery."

The social and organizational impact was significant: 15% reported layoffs or suspensions, and 63% reported an impact on staff functioning or morale. Financial stress was also acute, with 50% reporting that tax commitments were affected, 55% social commitments, and 55% banking commitments; 45% reported that all three were affected simultaneously.

► **Priority levers: protect mobility, reduce cost pressure, and restore predictable circulation**

Transport firms prioritize levers that combine security, infrastructure, and liquidity. Tax relief or tax deferrals are cited by 59% as a priority, lower than construction but still substantial, reflecting the sector's exposure to short-term cash gaps. Financial support (subsidies/credit) is cited by 48%, aligned with the need to finance working capital, spare parts, and operational continuity.

More distinctive are infrastructure and security. Rehabilitation of damaged infrastructure (52%) and securitization of commercial zones (52%) are both central. For transport, "security" must be understood not only as protection of premises but also as predictability on routes, terminals, and urban nodes, conditions required for passenger flows and freight circulation.

Demand recovery remains important (37%), but less decisive than circulation and confidence on corridors. Lastly, 26% cite the rescheduling of bank loans, suggesting that targeted restructuring may be needed for the most exposed operators (fleet financing, leasing, or working-capital facilities).

In practical terms, the sector's recovery hinges on a clear sequence: restore safe mobility and corridor fluidity, reduce operational stress through fiscal and financing measures, and then consolidate demand as overall economic activity normalizes.

Other services: liquidity constraints, demand erosion, and confidence restoration challenges

► **Pre-crisis situation: heterogeneous activities, but a common fragility around cash flow and market access**

The "Other services" segment covers a wide set of activities, often knowledge- or client-facing, frequently urban, and typically dependent on regular turnover rather than long production cycles. Prior to the post-election crisis, firms in this group described their economic position as mostly "average" (50%), with 32% "solid" and 18% "fragile." Despite this relatively balanced starting point, 62% reported that they already faced difficulties before the crisis, signaling limited buffers in a segment that includes many service providers with recurring overheads and payment cycles.

The structure of pre-crisis constraints is clear and strongly service-specific. The leading difficulty was financing and cash flow (29.3%), including access to financing, cash-flow stress, working capital deficits, VAT credits, supplier debts, bank financing constraints, and reliance on investors. This profile reflects the centrality of liquidity in services, where the main "asset" is often human capital and operations must be financed continuously (rent, connectivity, salaries, subcontracting).

The second most cited constraint was the decline in activity/turnover and scarcity of clients and markets (24.4%). This points to demand fragility even before the crisis, likely linked to broader economic uncertainty and a market where customer decisions can be postponed quickly. Payment delays and collection difficulties ranked third (17.1%), with references to both private and public clients, compromised receivables, and payment deadlines. In services, delayed payment is not merely an accounting issue; it directly compresses cash conversion and affects the ability to honor wages and suppliers.

Additional pressures included unfair competition/informality or saturated markets (11.0%), fiscal/regulatory/institutional pressure (8.5%), and constraints related to infrastructure, logistics, energy, and connectivity (6.1%), including roads, internet, access to foreign exchange, and spare parts.

Finally, firms also cited electoral and macroeconomic uncertainty (2.4%) and human-capital issues (1.2%), such as departures abroad and skill migration. Taken together, "Other services" entered late October 2025 with a recognizable pattern: cash constraints, demand sensitivity, and exposure to payment discipline, amplified by a competitive and regulatory environment.

► **Immediate consequences (26 Oct – 5 Nov 2025): operational disruption, demand contraction, and inflation pressure**

Over the period assessed (26 October to 5 November 2025), 91% of firms in "Other services" declared being directly or indirectly affected. The crisis translated into a dual shock, but with a strong demand component: 68% reported a decline in customer frequentation.

For service businesses, especially those that rely on physical visits, meetings, or daily foot traffic, this typically means immediate revenue loss, reduced bookings, and postponed customer decisions. Supply disruptions were present but less dominant than in agriculture or industry: 27% reported procurement/supply difficulties. In services, these disruptions may reflect access to inputs (consumables, spare parts, imported items for maintenance), and more broadly the friction of operating in an uncertain environment (mobility, delivery delays, administrative interruptions).

The average duration of interruption or disturbance reached 7.0 days, suggesting that many service firms experienced nearly a full week of reduced or halted operations. On affected days, average turnover fell by 28.2%, a significant contraction in a segment where costs can remain fixed even during downturns (premises, connectivity, basic staffing). Firms also reported an average inflation rate of 20.0%, indicating cost pressure during a period of falling revenue, a particularly destabilizing combination for service providers.

The internal social impact, while not as extreme as in hospitality or construction, remains material: 13% reported layoffs or suspensions, and 53% reported impacts on staff functioning or morale. Leadership sentiment also points to a cautious environment: only 8% declared being “very confident,” while 55% were “confident but concerned” and 37% “uncertain/pessimistic/ in distress.”

Finally, stress on obligations confirms the cash-flow nature of the shock: 43% reported impacts on tax commitments, 43% on social commitments, and 35% on banking commitments; 26% reported being affected across all three simultaneously. This is consistent with a sector where revenue interruption immediately translates into payment difficulty, particularly for payroll-related obligations and scheduled repayments.

► **Priority levers: fast fiscal breathing space, targeted financing, and confidence restoration for service demand**

To restore normal operations, “Other services” firms prioritize measures that directly address liquidity and operating conditions. Tax relief or tax deferrals are cited by 69% as a priority. For service providers, such relief can rapidly reduce immediate cash outflows and allow firms to preserve jobs and maintain essential operating expenses while demand stabilizes. Financial support (subsidies/

credit) is cited by 43%, reflecting the need for short-term working capital support rather than large-scale investment lending. In a heterogeneous segment, a key principle is speed and accessibility: small, quick-disbursing facilities can help firms bridge delayed receivables and restart activity once customer flows resume.

Infrastructure rehabilitation is cited by 39%, while securitization of commercial zones is cited by 38%. In services, these levers matter less as “production enablers” and more as confidence enablers: stable access, predictable mobility, and safe operating spaces are conditions for clients to return.

Notably, stimulating local demand is cited by 41%, a relatively high share for this group. This highlights a core service-sector reality: the fastest recovery path is often demand-led—through restoring customer confidence, normal working patterns, and the ability of households and firms to consume services.

Finally, 23% cite rescheduling bank loans. While not the dominant lever, it can be decisive for service operators with formal debt or leasing obligations, especially where revenues remain depressed beyond the immediate crisis window.

In summary, recovery for “Other services” requires a combined approach: immediate fiscal breathing space, targeted liquidity support, and practical measures that restore confidence and normalcy. Because the sector is diverse, implementation effectiveness will depend on simplicity, speed, and the ability to reach both structured service firms and smaller providers operating in competitive markets.

Grandes entreprises (GE) : sécurisation des opérations et préservation des chaînes de valeur en période de crise

► **Avant la crise : un socle robuste, mais des frictions fortes sur la fiscalité et la liquidité**

Avant la crise post-électorale, les grandes entreprises se distinguaient par une situation déclarée majoritairement solide : 64 % « solides », 27 % « moyennes » et 9 % « fragiles ». Toutefois, 47 % signalait déjà des difficultés, ce qui rappelle que la solidité ne signifie pas absence de contraintes, mais plutôt capacité relative à les gérer.

Les difficultés pré-crise reflètent les enjeux spécifiques de ce segment, souvent au cœur des chaînes de valeur et des circuits d'import-export. La pression fiscale, douanière et parafiscale arrive en tête (29,0 %) : impôts élevés, droits de sortie, fiscalité des transactions et contrôles. Le financement et la trésorerie suivent (22,6 %), incluant le crédit TVA, les déficits de trésorerie et le financement de l'investissement.

La concurrence déloyale (importations frauduleuses, contrebande, contrefaçon) est citée à 12,9 %, au même niveau que les coûts logistiques, transport et carburant (12,9 %), traduisant un environnement concurrentiel et opérationnel exigeant. Les retards de paiement/recouvrement (9,7 %) et les contraintes d'énergie/infrastructures/NOSO (6,5 %) complètent ce tableau.

Ainsi, même avant la crise, les grandes entreprises faisaient face à des enjeux de compétitivité-coût, de conformité et de liquidité, avec des effets potentiels de propagation vers les sous-traitants et PME.

► **Conséquences immédiates : tensions sur les flux, pertes fiscales et impacts maîtrisés sur l'emploi**

Sur la période du 26 octobre au 5 novembre 2025, 93 % des grandes entreprises déclarent avoir été touchées. Les difficultés d'approvisionnement sont élevées (55 %), reflet d'une perturbation des circuits logistiques, des importations et des approvisionnements industriels ou commerciaux.

La baisse de la fréquentation clients atteint 74 %, ce qui traduit également un choc de demande (consommation et activité) même pour des acteurs structurés.

Une inflation moyenne de 16,2 % est observée par les entreprises de ce segment. L'impact social direct est relativement limité en comparaison de secteurs très intensifs en main-d'œuvre : 9 % des grandes entreprises déclarent avoir licencié ou suspendu des employés, et 44 % relèvent un impact sur le fonctionnement ou le moral du personnel. La perception du climat des affaires reste fragilisée (49 % « fragile »), même si une part non négligeable le juge « stable » (36 %).

Sur les engagements, les grandes entreprises semblent mieux amortir à court terme : 26 % déclarent une atteinte à la capacité d'honorer les engagements fiscaux, 24 % les engagements sociaux, 32 % les engagements bancaires, et 24 % l'ensemble des trois. Ce profil est cohérent avec des dispositifs internes de gestion de trésorerie, mais il n'en demeure pas moins préoccupant : les tensions de liquidité au sommet de chaîne se répercutent rapidement vers les fournisseurs et sous-traitants.

► **Leviers prioritaires : sécuriser, réparer, puis stabiliser l'environnement de compétitivité**

Les grandes entreprises mettent en avant une combinaison de leviers centrés sur la stabilité opérationnelle et l'environnement d'affaires. L'allègement fiscal / report d'impôts est cité par 69 %. Ce levier, déjà structurant avant la crise, vise à restaurer des marges de liquidité pour maintenir les emplois et honorer les engagements contractuels sur la chaîne de valeur.

La réhabilitation des infrastructures endommagées (60 %) et la sécurisation des zones commerciales (55 %) figurent également parmi les priorités, soulignant l'importance des corridors, des zones industrielles et des centres urbains pour les flux.

Le soutien financier est mentionné par 45 %, signe qu'un appui ciblé (fonds de roulement, facilités temporaires, accompagnement de trésorerie) peut être utile, notamment pour les filiales ou activités à forte intensité de capital.

Le rééchelonnement des crédits bancaires (36 %) complète le dispositif, tandis que la relance de la

demande locale (27 %) apparaît comme un levier plus indirect, dépendant du retour de la confiance et de la normalisation globale.

Pour ce segment, la relance passe par la sécurisation des opérations et la fiabilisation des flux, afin de préserver le rôle d'entraînement des grandes entreprises sur le tissu productif.

Small and medium-sized enterprises (SMEs): liquidity stress, market disruption, and survival priorities

► *Pre-crisis situation: structural fragility and market pressure*

Prior to the crisis, SMEs reported a mixed starting position: 48% "average," 32% "solid," and 20% "fragile." Crucially, 61% declared they already faced difficulties before the post-election events, indicating limited buffers and high sensitivity to any shock affecting sales, payments, or mobility.

The pre-crisis constraint profile points to a classic SME vulnerability pattern, combining liquidity constraints with market uncertainty. The top reported difficulty was financing and cash-flow (25.7%), including access to funding, VAT credits, cash deficits, and debt pressures. The second was the decline in activity/turnover and scarcity of customers and markets (21.6%).

Unfair competition and informality (16.2%) ranked third, reflecting the unequal competitive landscape in which many SMEs operate. Payment delays and collection difficulties (12.2%) and fiscal/douane pressure and administrative controls (11.5%) further constrained day-to-day operations.

This combination suggests that, even before the crisis, SMEs were exposed to "double fragility": they are squeezed by market volatility and constrained by limited access to financing, while still carrying formal obligations (tax, social, banking).

► *Immediate consequences (26 October – 5 November 2025): disruption, declining footfall, and stress on obligations*

During the assessed period, 94% of SMEs reported being affected. The crisis translated into a simultaneous demand and supply disruption: 42% faced procurement difficulties, and 68% experienced a decline in customer frequentation.

Beyond operational disruption, SMEs reported inflation pressure at 20.1%, which typically compounds cost increases at a time when turnover is falling.

Labor impacts were significant: 17% reported layoffs or suspensions, and 58% reported an impact on staff functioning or morale. Leadership sentiment was also strained, with a sizable share declaring uncertainty or distress (44%).

The stress on obligations highlights the sector's exposure to liquidity shocks. SMEs reported that their ability to meet commitments was affected for taxes (46%), social obligations (48%), and banking obligations (44%); 33% reported being affected across all three simultaneously. This pattern is consistent with an abrupt slowdown of cash inflows while fixed charges and repayment schedules continue, often with limited room for internal treasury management.

► **Priority levers: fast liquidity relief, security and infrastructure, and demand reactivation**

SMEs prioritize a recovery package that addresses cash, safety, and market restart. Tax relief/deferrals are cited by 73% as a top lever. This reflects a practical need: creating immediate space in cash management to preserve activity and employment. Financial support (subsidies/credit) is cited by 47%, highlighting the importance of bridging finance for working capital, restocking, and short-term survival.

Security of commercial zones (45%) and demand stimulation (43%) are both high priorities, indicating that SMEs view customer return as a direct function of security and confidence in daily mobility.

Infrastructure rehabilitation is cited by 43%, as access and logistics are essential to restoring normal operations. Finally, 33% call for rescheduling bank loans, which may be critical for the most indebted firms or those with limited cash conversion capacity.

For SMEs, the central message is clear: early, simple, and predictable relief mechanisms, fiscal and financial, combined with visible improvements in security and mobility, are the most effective path to preventing a short-term shock from becoming a wave of closures.

Très petites entreprises (TPE) : vulnérabilité extrême, dépendance au cash et nécessité de mesures rapides

► **Avant la crise : peu de marges de manœuvre et dépendance forte au cash**

Avant la crise post-électorale, les TPE déclarent une situation majoritairement « moyenne » (51 %), avec 24 % « fragiles » et 24 % « solides ». Elles apparaissent donc plus vulnérables que les grandes entreprises et légèrement plus fragiles que les PME sur la structure déclarée. Surtout, 60 % des TPE affirment rencontrer des difficultés avant même les événements.

Le profil de difficultés montre un enjeu central : la survie quotidienne dépend de la trésorerie. Le premier frein est le financement & la trésorerie (25,0 %), avec des mentions précises : financement bancaire/microfinance, dettes fournisseurs, tensions de trésorerie clients et intérêts élevés.

Les retards de paiement et problèmes de recouvrement suivent (21,4 %), notamment les délais de paiement et les contrats non payés. La baisse de l'activité et la rareté de la clientèle (19,6 %) complètent le trio des contraintes majeures. Viennent ensuite la concurrence déloyale/saturation du marché (10,7 %), l'approvisionnement/matières premières (8,9 %) et les contraintes d'infrastructures, transport et

énergie (8,9 %). Cette structure confirme que les TPE sont exposés à des chocs de demande et de mobilité, avec peu de réserve financière.

► **Conséquences immédiates : choc de fréquentation, inflation et pression sur les obligations**

Sur la période du 26 octobre au 5 novembre 2025, 93 % des TPE déclarent avoir été touchées. Les difficultés d'approvisionnement concernent 41 %, mais l'élément déterminant est l'effondrement de la fréquentation clients : 75 % déclarent une baisse. Pour les TPE, cette baisse se traduit immédiatement en manque de cash, car l'activité dépend souvent de ventes journalières et de petites transactions.

Le taux d'inflation moyen observé est de 21,5 %, ce qui renchérit les intrants et réduit la capacité des ménages à consommer, aggravant la contraction de la demande.

L'impact social est élevé : 23 % déclarent des licenciements ou suspensions, et 59 % un impact sur le fonctionnement ou le moral du personnel. La perception du climat des affaires reste dégradée (49 % « fragile », 18 % « en crise » et 18 % « très préoccupant »).

La capacité à honorer les engagements est fortement affectée : 52 % pour les engagements fiscaux, 52 % pour les engagements sociaux, 36 % pour les engagements bancaires ; 28 % déclarent un impact sur les trois simultanément. Ce profil illustre une fragilité systémique : quand l'activité s'arrête quelques jours, les échéances s'accumulent rapidement.

► **Leviers prioritaires : alléger rapidement, financer au plus près et rétablir la sécurité de la demande**

Les TPE expriment une demande de mesures à la fois fortes et pragmatiques. L'allègement fiscal / report d'impôts est prioritaire pour 70 %. L'objectif est immédiat : éviter la bascule vers l'informel, la fermeture ou l'endettement non soutenable.

Le soutien financier (subventions, crédits) est cité par 63 %, soit un niveau élevé, cohérent avec la dépendance à la microfinance et au

besoin de fonds de roulement. La réhabilitation des infrastructures endommagées (46 %) et la sécurisation des zones commerciales (41 %) sont aussi centrales, car la reprise des TPE suppose que les clients reviennent et que les circuits de proximité fonctionnent sans peur ni rupture.

La relance de la demande locale (38 %) complète l'ensemble, tandis que le rééchelonnement des crédits bancaires (18 %) apparaît moins cité, probablement parce qu'une part des TPE est moins bancarisée, ou parce que l'urgence se situe d'abord sur les charges quotidiennes et la trésorerie.

En synthèse, pour les TPE, l'efficacité dépendra de la simplicité des mécanismes (report, exonération temporaire ciblée, petites lignes de crédit rapides), de la proximité des dispositifs d'appui et d'un retour visible à des conditions normales de sécurité et de mobilité.



PRESS RELEASE

CENTRAL OF EXPERTISE AND SKILLS OF THE DIASPORA & CENTRAL OF INITIATIVES LED BY THE DIASPORA TO INVEST IN CAMEROON

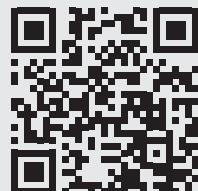
The Cameroon Employer's Organization (GECAM) has established an office dedicated to supporting the Cameroonian diaspora.

The Diaspora Office of GECAM aims to bring together all the expertise and skills of the diaspora to strengthen the capacities of local businesses through trainings, conferences, webinars, mentoring, etc.

Moreover, determined to support investment projects of this diaspora, GECAM wishes to create a central hub for initiatives led by the diaspora to invest in Cameroon.

GECAM invites all nationals and diaspora organizations who wish to participate in supporting local businesses or investing in Cameroon to fill out the data collection forms by clicking on the following links :

1. Central of
Expertise and Skills
of the Diaspora :



2. Central of Initiatives
Led by the Diaspora
to Invest in Cameroon :



For more information, contact : gecam@legecam.cm - akamgaing@legecam.cm

Le GECAM et l'Union européenne passent en revue l'actualité économique aux lendemains de la crise post-électorale



Par **Antoinette KAMGAING**,
Chef Service Relation avec les institutions et Diaspora

Une réunion d'échanges entre le Groupement des Entreprises du Cameroun (GECAM) et l'Union Européenne a eu lieu le **mercredi 26 novembre 2025**, présidée conjointement par le par Son Excellence **Monsieur Jean-Marc CHATAIGNER**, Ambassadeur, Chef de la Délégation de l'union Européenne au Cameroun et **Monsieur Célestin TAWAMBA**, Président du GECAM autour de leurs proches collaborateurs.

► **Objectif de la rencontre et poursuite d'un dialogue constructif avec le secteur privé**

La rencontre avait pour objectif d'ouvrir un dialogue constructif avec le secteur privé sous le prisme de l'actualité économique autour des points suivants :

- L'impact de la crise post-électorale sur le secteur privé ;
- La perception du Patronat sur les problématiques liées à l'environnement des affaires ;
- La contribution du secteur privé à la stratégie du Global Gateway de l'Union Européenne ;
- Le Business Week qu'organisera l'Union Européenne au Cameroun en Juin 2026.

► **Impact de la crise post-électorale sur le secteur privé et perception du Patronat sur l'environnement des affaires**

La délégation du GECAM a présenté de manière non exhaustive l'impact de la crise post-électorale sur les entreprises, aux principaux rangs desquels l'on note :

- L'arrêt des activités et la fermeture des unités de production pour de nombreuses entreprises sur la période concernée ;

- La perturbation de la chaîne d'approvisionnement à l'origine de l'asphyxie de certains acteurs des secteurs sensibles, notamment l'agriculture et l'élevage (hausse des coûts des facteurs) ;
- La baisse drastique des ventes et donc du chiffre d'affaires consécutif notamment à la perturbation du circuit de distribution et l'impossibilité d'acheminer les produits vers les marchés (du septentrion en l'occurrence). Elles sont évaluées à près de 40% dans certains cas ;
- Certaines entreprises ont subi des dégâts matériels du fait des actes de vandalisme chiffrés à plusieurs milliards de FCFA ;

Il en résulte l'exacerbation des problématiques auxquelles faisaient déjà face les entreprises en l'occurrence :

- De fortes tensions de trésorerie ;
- L'accumulation des impayés ;
- La complexité de l'accès à des financements adaptés et structurés pour les PME et pis encore celles relevant de l'agriculture et de l'élevage (en l'occurrence le risques de retrait des lignes de trésorerie déjà négociées) ;
- Absence d'accompagnement de l'Etat ;
- Coûts élevés des facteurs de production ;
- Augmentation du coût des denrées alimentaires ;
- Impact social effectif sur le personnel et les emplois (suppression d'avantages, etc.) ;
- Déficits énergétiques, infrastructures.



REJOIGNEZ LE RÉSEAU D'AFFILIÉS QUI CONNAÎT LA CROISSANCE LA PLUS RAPIDE EN AFRIQUE

PREMIERBETPARTNERS.COM



HÉRITAGE
DE MARQUE
INCONTESTÉ

PRODUITS À
FORT TAUX DE
CONVERSION !



FRANCIS NGANNOU
AMBASSADEUR DE LA MARQUE

 **PREMIER Bet**
PARTNERS

PARIEZ AVEC LE MEILLEUR

Jouez de manière responsable.

21+

Pour compléter cette évaluation sommaire avec des données plus factuelles pour un plaidoyer structuré, le Patronat conduit en ce moment une enquête pour évaluer les premiers effets le Patronat conduit en ce moment une enquête pour évaluer les premiers effets de l'impact de la crise post-électorale sur l'activité économique. Les résultats de cette enquête seront publiés dans les prochains jours.

Pour le GECAM, les difficultés que rencontraient déjà les entreprises au quotidien ont été décuplées par les tensions liées à la crise post-électorale. Les problèmes structurels restent inchangés. Mais plus encore, cette crise a eu le mérite de toucher au moral des entreprises qui de plus, éprouvent un sentiment de frustration, de manque d'écoute et d'abandon à leurs sorts face au Pouvoirs publics qui demeurent insensibles. En outre, la perspective des prochaines élections législatives et municipales amplifie davantage la crainte des entrepreneurs et investisseurs.

Il est urgent de restaurer la confiance par le renouvellement de l'appareil politique et économique. Il faut absolument un changement de paradigmes pour relancer l'économie camerounaise.

► **La contribution du secteur privé à la stratégie du Global Gateway de l'Union Européenne**

Les discussions ont également porté la présentation de la stratégie du Global Gateway mis en place par l'Union Européenne dont l'objectif est de contribuer au développement des pays émergents et en développement à travers la mobilisation du secteur privé pour accélérer les transitions numériques, énergétique et écologique.

La stratégie Global Gateway prévoit de mobiliser **des fonds** pour soutenir le financement d'infrastructures soutenables et de qualité, dans le respect des normes sociales et environnementales les plus élevées et se concentre sur 5 secteurs prioritaires à savoir :

- **Le numérique** : accès aux infrastructures numériques ;
- **Le climat et l'énergie** : réseaux énergétiques, énergies renouvelables, systèmes agroalimentaires durables, eau/assainissement, gestion des déchets, préservation des écosystèmes ;

- **Les transports** : réseaux ferroviaires, routiers, portuaires, aéroportuaires, centres logistiques et plateformes multimodales ;
- **La santé** : sécurité des chaînes d'approvisionnement pharmaceutiques et développement des capacités de production locales ;
- **L'éducation et la recherche.**

Aux termes de cette présentation, le Patronat fait le constat que très souvent ces programmes d'accompagnement sont très contradictoires et ne répondent pas aux besoins réels d'accompagnement des Entreprises. En outre, leurs conditionnalités ne permettent pas aux entreprises de tous les secteurs d'activités d'y accéder. Pour le GECAM, l'UE doit au préalable, pour une meilleure intégration de toutes les composantes, recueillir les besoins des entreprises en matière de financements afin de pouvoir aligner ces programmes sur les besoins réels des entreprises en leurs proposant outils concrets d'accompagnement.

► **La Business Week - Juin 2026**

Organisée en marge du salon PROMOTE, La « Business Week » qu'organisera la Délégation de l'Union Européenne au Cameroun en Juin 2026 est un forum d'affaires visant à renforcer les relations économiques entre le Cameroun et l'UE. L'événement a notamment pour objectif de **promouvoir les investissements et le commerce, de soutenir le secteur privé et de renforcer les liens économiques.**

La mobilisation et la contribution du GECAM est vivement attendu à cet évènement.

► **Perspectives et prochaines étapes**

Très attentive aux différentes remarques et observations formulées par le Patronat, la Délégation de l'Union Européenne s'engage d'une part à poursuivre de manière plus restreinte avec le GECAM les échanges sur les programmes d'accompagnement du secteur privé et d'autre part à travailler à la sensibilisation au plus haut niveau sur l'impact réel de la crise post-électorale sur le secteur privé et l'impérieuse nécessité de prendre des mesures urgentes pour accompagner les entreprises.

Syndicats et patronat évaluent le climat social au Cameroun

Par **Grace BOHEK**,
Chargé d'études juridiques



La signature d'une charte nationale en 2021 au Cameroun, a formalisé le dialogue social bipartite entre les organisations d'employeurs (Gicam, Ecam) et 05 confédérations syndicales les plus représentatives. Réunis sous le prisme du Cadre Permanent du Dialogue Social bipartite, des concertations sont régulièrement tenues afin d'assurer la cohésion sociale et la compétitivité économique.

La dernière rencontre tenue le 11 novembre 2025 au GECAM, a été l'occasion pour les parties prenantes, d'aborder plusieurs sujets portant sur l'actualité sociale notamment : les critères de représentativité des syndicats et des employeurs au niveau des instances nationales de dialogue social, la revue du socle juridique CIPRES tel qu'appliqué au Cameroun, la prochaine tenue des élections des Délégués du Personnel et la Fête internationale du travail.

► Les critères de représentativité aux instances nationales de dialogue social

La pratique du dialogue social est acquise au Cameroun au regard des différents organes qui existent et des tenues régulières des rencontres y relatives. Toutefois, il convient de noter que toutes les parties présentes aux concertations ne satisfont pas aux critères de représentativité édictés par les textes, notamment le Code du travail.

Une certaine concurrence est observée ces dernières années au sein de ces instances entre l'organisation patronale la plus représentative et certains syndicats professionnels qui en sont membres.

A titre illustratif, le GECAM qui est l'Organisation d'employeurs la plus représentative au Cameroun bénéficie d'une grande légitimité au regard du nombre de ses adhérents et des différents groupements et syndicats professionnels qui la composent. Cela lui confère le droit de parler au nom de l'Entreprise.

Par ailleurs, la mobilité, la qualité des débats, la structuration, la sollicitation et la proximité avec ses membres, constituent des axes de démarcation d'une organisation qui vit et qui veut efficacement contribuer au développement économique d'une nation.

Or, se retrouver à la même table de discussions avec des corporations purement sectorielles, et qui plus, sont membres du Patronat crée une certaine ambiguïté. On est tenté de se demander qui doit répondre lorsque les questions majeures se rapportant aux questions sociales ou au travail se posent.

► La revue du socle de Conférence Interafrique de Prévoyance Sociale (CIPRES)

Le socle CIPRES est l'ensemble des règles, instruments et outils harmonisés par la Conférence Interafrique de Prévoyance Sociale afin de réguler et encadrer les Organismes de prévoyance sociale dans 17 Etats membres. S'il est avéré que certaines des règles édictées sont appliquées, il n'en demeure pas moins que le Cameroun est à la traîne sur plusieurs aspects.

A titre d'exemple, selon l'article 13 du socle juridique de la CIPRES, le Conseil d'Administration élit parmi les membres du collège des employeurs et des travailleurs pour un mandat de trois (03) ans, un président et vice-président. Or dans la pratique, le Président du Conseil d'administration de l'Organe de prévoyance sociale au Cameroun est nommé par décret présidentiel. De même que la nomination du Directeur Général qui devrait être l'apanage du même organe selon l'article 29 du socle sus évoqué.

Les partenaires sociaux réunis au sein de cet organe expriment un sentiment de malaise et de marginalisation alors qu'ils en sont les principaux contributeurs...

► L'organisation des élections des Délégués du personnel

Le 13 janvier 2026, les entreprises publiques et privées de plus de 20 personnes relevant du Code du travail éliront leurs délégués sur l'ensemble du territoire national. La digitalisation est l'innovation de cette édition des élections des délégués du personnel ; en effet, les employeurs doivent satisfaire à l'exigence de renseigner les informations concernant leurs employés au travers de la plateforme www.piges2025.com.

Or pour beaucoup d'employeurs, la tâche semble ne pas être aisée au regard des contingences locales liées à la disponibilité et la fluidité de la connexion ; par ailleurs, les Syndicats qui doivent au cours du processus procéder à la vérification de certaines informations se sentent butés car plusieurs ne sont pas aptes à se servir des outils informatiques.

Toutefois, il convient de noter que cet outil constitue une avancée pour la modernisation des procédures si dans les jours à venir les conditions d'utilisation sont garanties.

► La Fête internationale du travail

Journée symbolique et historique, le 1er mai est la Journée internationale des travailleurs qui commémorent la revendication des meilleures conditions de travail menée par les précurseurs il y'a plus d'un siècle, mais pour laquelle le combat continu. Au Cameroun, cette journée est généralement marquée par des célébrations festives et des réjouissances après un défilé couru.

Cette perception déplaît les représentants des travailleurs qui remettent en question la manière dont cette journée est célébrée au Cameroun. Selon eux, le Gouvernement s'est accaparé cette fête, notamment dans le Littoral. En effet, tandis que les entreprises qui contribuent à sa tenue sont mises à l'écart dans l'organisation, le résultat qui en découle n'est que folklorique. Ils souhaitent que cette occasion soit dédiée à l'évaluation des rapports entre travailleurs et employeurs pour le bien-être de tous.

Ils proposent à cet effet que les défilés soient annulés pour que les Travailleurs et Employeurs s'intéressent aux questions plus importantes comme des conférences-débats autour des thématiques liées au monde du travail.

Dialogue stratégique pour l'avenir économique du Cameroun



Par **Judith NGO KAM**,
Chef Service chargé de la Communication



Le Groupement des Entreprises du Cameroun (GECAM) a reçu le mercredi 3 décembre 2025, à son siège, une délégation de l'Agence Française de Développement dans le cadre de sa mission d'évaluation du risque pays au Cameroun qui s'étendait du 2 au 10 décembre 2025. Cet échange approfondi sur le climat des affaires a permis d'apporter au diagnostic de l'AFD la perspective concrète du secteur privé camerounais.

Les équipes du GECAM, dirigées par la Directrice Exécutive, Aline Valérie Mbono et son adjoint Serge Alain Lonang, ont partagé une analyse franche des défis et des opportunités, contribuant directement à l'évaluation des six piliers structurant la mission de l'Agence, notamment la trajectoire de croissance, les finances publiques et la santé du système financier.

Au cœur des discussions :

- La compétitivité entravée par des défis structurels, face à une croissance économique encore insuffisante.
- Une fiscalité à réformer urgemment – source de pression et de mortalité des PME – dans un contexte de besoins de consolidation budgétaire.
- L'impératif d'infrastructures de qualité et d'un environnement juridique sécurisant pour soutenir la diversification.

- La nécessité critique d'un accès au financement pour les entreprises, thème lié à l'analyse du secteur financier domestique.

Le GECAM a réitéré ses propositions constructives, dont la titrisation de la dette intérieure (pour apurer les arriérés) et la poursuite de la révision du cadre légal des investissements, afin de créer un écosystème plus propice et résilient.

Dans le cadre de son intervention, Mme Aline Valérie Mbono a évoqué les répercussions de la période post-électorale sur le monde économique, en mentionnant quelques difficultés rencontrées par les entreprises suite aux épisodes de violence observés. Elle a indiqué que le GECAM a mené une étude visant à évaluer l'impact socio-économique de cette crise sur les entreprises, selon une méthodologie inclusive intégrant aussi bien les membres que les non-membres du réseau. Les résultats de cette enquête seront prochainement rendus publics. Par ailleurs, elle a soulevé les contraintes persistantes liées au cautionnement dans les marchés publics, en pointant le rôle de la Caisse des Dépôts et Consignations (CDEC) qui exige désormais des entreprises le dépôt de leurs cautionnements en numéraire auprès de ses caisses.

Le GECAM s'inscrit résolument dans le dialogue avec les partenaires au développement afin d'aligner les outils de soutien sur les réalités des acteurs économiques et pour consolider une trajectoire de croissance durable et inclusive.

Les innovations de la loi camerounaise de 2025 portant régime général de la sous-traitance



Par **Jean ADIANG NTSAGO**

Docteur en droit public des affaires,
Spécialiste en marchés publics et en PPP.

La loi N° 2025/ 010 du 15 juillet 2025 portant sur le régime de la sous-traitance au Cameroun marque une étape importante dans la régulation des relations économiques entre donneurs d'ordres et sous-traitants, notamment pour les petites et moyennes entreprises (PME). En effet, cette nouvelle législation vise à répondre aux défis d'une économie en pleine mutation, en encourageant la compétitivité, la transparence et l'inclusion des acteurs économiques locaux dans les grands projets d'infrastructures et les marchés publics. L'article 8 de ce texte définit la sous-traitance comme étant « une opération ou convention par laquelle une entreprise dite entreprise principale confie, par un contrat et sous sa responsabilité, à une autre entreprise dite entreprise sous-traitante, l'exécution d'une partie du contrat conclu avec le donneur d'ordre, ou de tout ou partie des activités connexes ou annexes au contrat principal ».

Pour les PME camerounaises, l'entrée en vigueur de cette loi a suscité de nombreuses interrogations. Si la réforme promet d'ouvrir de nouvelles opportunités, elle impose également de nouvelles obligations d'ordres administratives, financières et contractuelles. Quelles en seront les conséquences concrètes pour ces entreprises, souvent perçues comme des acteurs vulnérables dans un secteur où la concurrence est rude et les exigences de qualité du service de plus en plus élevées ?

I. Le cadre juridique et les principes directeurs de la nouvelle loi sur la sous-traitance

De prime abord, la pratique de la sous-traitance est libre sur toute l'étendue du territoire national. La loi portant régime de la sous-traitance consacre des principes et vise des objectifs en faveur des PME (A). Elle apporte aussi d'importantes innovations (B).

A. Objectifs et principes de la loi du 13 Juillet 2025.

Le législateur du 13 juillet 2025 a fixé des objectifs clairs et précis à la loi sur la sous-traitance. Il

s'agit notamment de favoriser l'inclusion des PME dans les marchés publics (art 6 alinéa 2 ; article 9 alinéa 2), renforcer la transparence, promouvoir la compétitivité des entreprises locales, garantir la sécurité juridique des entreprises sous-traitantes et encourager un développement économique homogène. Ainsi, toute activité économique menée sur le territoire national devra obéir à certains principes directeurs au rang desquels se trouve, la liberté d'accès à la commande publique, l'égalité de traitement, la lutte contre la corruption à travers la transparence des procédures.

B. Les innovations apportées par la loi : nouvelles régulations et obligations

La nouvelle loi camerounaise sur la sous-traitance Loi N°2025/010 du 15 juillet 2025, apporte des innovations majeures pour les PME camerounaises. Parmi les principales innovations, figurent :

- La préférence nationale obligatoire. Ici, les PME camerounaises seront prioritaires dans les projets structurants ou d'envergure, sauf incapacité technique ou matérielle constatée. (Art 9, al 2)
- Avance minimale de 30% : Les sous-traitants recevront une avance minimale de 30% du montant du contrat avant le démarrage des travaux. (Art 29, al2)
- Délais de paiement stricts : Les paiements devront être effectués dans un délai maximum de 60 jours, avec des intérêts moratoires en cas de retard. (Art 40, Al-3)
- Transfert de compétences et contenu local : Les grandes entreprises devront former les PME locales et favoriser l'emploi camerounais.
- Création d'une Autorité de régulation : Une autorité sera chargée de superviser et de sanctionner les manquements à la loi.

- Amendes pouvant atteindre 75% du montant du contrat : En cas de fraude ou de non-respect de la loi, des amendes importantes seront appliquées. (Art 52, AI-2)

Ces mesures visent à protéger et à promouvoir les PME camerounaises, en leur offrant un cadre juridique plus sécurisé et plus favorable.

II. Les implications de la loi pour les PME camerounaises

Le recours à la sous-traitance en faveur des PME camerounaises est obligatoire pour certains secteurs d'activités. Ainsi, les opportunités de croissance et de développement (A) présentées dans la loi obligent les PME à s'adapter pour la préparation dans la mise en œuvre (B).

A. Les avantages potentiels pour les PME : opportunités de croissance et de développement

Les PME camerounaises peuvent attendre plusieurs avantages de la nouvelle loi sur la sous-traitance. Au rang de ces avantages figurent :

- Accès prioritaire aux marchés ;
- Amélioration de la trésorerie, l'avance minimale de 30% et les délais de paiement stricts aideront les PME à gérer leur trésorerie ;
- Renforcement des capacités : Le transfert de compétences et le contenu local favoriseront le développement des compétences locales ;
- Protection contre les abus des autorités : L'autorité de régulation protégera les PME contre les abus et les pratiques déloyales. (Art 48) ;
- Nouvelles opportunités de croissance Les PME pourront accéder à de nouveaux marchés et développer leurs activités ;
- Crédit d'emplois : La loi favorisera la création d'emplois locaux et le développement économique ;

Ces avantages devraient permettre aux PME camerounaises de se développer et de contribuer davantage à l'économie nationale.

B. Les défis et les risques à anticiper : besoins d'adaptation et de préparation

Les PME camerounaises doivent anticiper certains défis et risques liés à la nouvelle loi sur la sous-traitance. (Art 48)

Il s'agit de :

- La capacité à répondre aux exigences : Les PME doivent être capables de répondre aux exigences techniques et financières des contrats ;
- La gestion des délais et des paiements : Les PME doivent être préparées à gérer les délais de paiement et les retards potentiels ;
- La concurrence accrue : La préférence nationale pourrait entraîner une concurrence accrue entre les PME ;
- Un besoin de formation et de renforcement des capacités : Les PME doivent être préparées à investir dans la formation et le renforcement de leurs capacités pour répondre aux exigences.

Au rang des risques, figurent : la méconnaissance de la loi par les opérateurs économiques, d'où la nécessité d'une vulgarisation permanente de cette loi par des ateliers de formation, des conférences et des séminaires. Le risque d'inapplication ou d'application partielle des dispositions de la loi du fait de l'inexistence des textes complémentaires à la loi (arrêté et décret d'application). D'où la nécessité par l'administration d'élaborer et mettre en vigueur les textes d'application dans de brefs délais. (Art 48).

En anticipant ces défis et risques, les PME camerounaises pourront mieux se préparer et tirer parti des opportunités offertes par la nouvelle loi.

En conclusion, la loi de 2025/010 portant régime de la sous-traitance au Cameroun représente une opportunité majeure pour les PME camerounaises, mais elles devront s'adapter aux nouvelles exigences pour en tirer pleinement profit. Encourager les PME à renforcer leurs capacités techniques et organisationnelles, à se conformer aux exigences de transparence et à mettre en place des outils de gestion efficaces pour répondre aux défis du nouveau cadre légal.

Nationalisation d'ENEKO : enjeux et perspectives pour l'économie camerounaise

Par André Dumas TSAMBOU, PhD
Chargé d'études économiques,



Résumé :

La nationalisation d'ENEKO par le rachat des 51 % détenus par le fonds britannique Actis pour **78 milliards FCFA**, marque un acte majeur de souveraineté énergétique après l'échec relatif du partenariat public-privé (PPP) initié en 2014. Ce PPP, malgré des investissements d'environ 400 milliards FCFA, n'a pas résolu les problèmes structurels : dette colossale dépassant **800 milliards FCFA** fin 2024, pertes techniques et commerciales, arriérés massifs de l'État et délestages persistants malgré l'entrée en pleine capacité du barrage de Nachtigal (420 MW depuis mars 2025). Ce rachat soulève des enjeux stratégiques, financiers, de gouvernance et sociaux. Les perspectives dépendent d'une discipline de paiement stricte, d'une réduction drastique des pertes et d'une modernisation accélérée du réseau. Sans réformes profondes, le risque d'aggravation de la dette et de maintien des délestages menace la croissance ; avec une gouvernance professionnelle et transparente, il pourrait relancer l'économie via une énergie fiable et abondante.

Introduction

L'électricité reste, en ce début d'année 2026, le principal obstacle à la compétitivité des entreprises camerounaises. Selon le dernier tableau de bord de l'économie publié par le GECAM en novembre 2025, 83,6 % des chefs d'entreprise interrogés identifient l'insuffisance et les perturbations de la distribution de l'énergie électrique comme la principale faiblesse de l'environnement des affaires. Les délestages persistants observés au quotidien, malgré l'entrée en pleine capacité du barrage de Nachtigal depuis mars 2025 avec 420 MW, continuent d'illustrer cruellement cette urgence vitale pour l'économie réelle, des ménages aux PME en passant par les grands industriels.

Ce constat alarmant est le résultat direct d'un échec relatif du partenariat public-privé (PPP)

noué avec le fonds britannique Actis depuis 2014 : sous-investissement chronique, dettes croisées massives dépassant 800 milliards FCFA, arriérés accumulés de l'État et des administrations publiques, et finalement menace explicite de retrait du partenaire privé. Face à cette impasse structurelle, le gouvernement camerounais a franchi une étape décisive le 19 novembre 2025 : la renationalisation effective d'ENEKO, par le rachat des 51 % détenus par Actis pour environ 78 milliards FCFA, portant la participation de l'État à 95 % du capital (les 5 % restants étant réservés aux employés). Cette opération est officiellement présentée comme un acte fort de souveraineté énergétique, visant à reprendre le contrôle stratégique d'un secteur essentiel pour l'industrialisation, l'agribusiness et la réalisation de la Stratégie Nationale de Développement 2030 (SND30).

Mais au-delà de cette reprise en main étatique, une interrogation fondamentale demeure : cette nationalisation constitue-t-elle une opportunité majeure pour relancer durablement l'économie camerounaise grâce à une fourniture d'électricité fiable, abondante et abordable, ou représente-t-elle au contraire un risque supplémentaire de mauvaise gouvernance, de politisation des nominations et d'aggravation des finances publiques déjà sous forte pression ?

Pour éclairer cette problématique, la suite s'articule autour du rappel historique du partenariat public-privé, les principaux enjeux et perspectives de ce rachat.

I. Partenariat public-privé avec Actis

L'histoire du secteur électrique camerounais est marquée par une succession de modèles de gestion, oscillant entre monopole public et partenariats avec le privé, dans l'espérance récurrente d'améliorer l'efficacité, les investissements et la fiabilité du service. À l'origine, la Société Nationale

d'Électricité (SONEL), créée en 1974, exerçait un monopole public sur la production, le transport et la distribution d'électricité. Ce modèle a permis des avancées notables dans l'électrification, notamment via les barrages d'Edea et Songloulou, mais il a souffert d'un sous-investissement chronique, d'une gouvernance parfois inefficace et d'une incapacité à suivre la croissance de la demande.

En 2001, dans le cadre des programmes d'ajustement structurel soutenus par la Banque mondiale, l'État procède à la privatisation partielle de la SONEL. L'américain AES Corporation via sa filiale AES-Sirocco, acquiert 51 % du capital pour environ 19 milliards FCFA (une liquidation inédite), l'État conservant 44 % et le personnel 5 %. La société devient AES-SONEL. Les promesses sont ambitieuses : apport de capitaux, expertise technique américaine et fin des délestages récurrents. Pourtant, dès les premières années, le bilan est mitigé : le réseau reste vétuste, les investissements limités, et les délestages deviennent un phénomène quasi-permanent, enrichissant le vocabulaire quotidien des acteurs économiques.

En 2014, un tournant majeur intervient. AES Corporation, confronté à des difficultés financières globales et à des critiques sur sa gestion au Cameroun, cède ses parts (56 % incluant les filiales KPDC et DPDC) au fonds d'investissement britannique Actis pour 135 milliards FCFA. Le 23 mai 2014, l'accord est signé : la société est rebaptisée ENEO Cameroon SA (Energy of Cameroon) le 12 septembre 2014. Actis, qui ramène sa participation à 51 % en 2017 (les 5 % restant aux employés), promet une modernisation accélérée, une réduction drastique des délestages, des investissements massifs dans le réseau et une amélioration de la gouvernance. Mais, ces promesses ne seront pas pleinement tenues. Malgré des investissements réels à près de 400 milliards FCFA, le secteur reste englué dans une crise structurelle profonde. Les délestages chroniques persistent, même en période d'hydraulique favorable, en raison d'un réseau de distribution vieillissant, de pannes fréquentes et d'un déficit de production chronique. L'entrée en service progressive du barrage de Nachtigal (420 MW), pleinement opérationnel depuis mars 2025, apporte un soulagement partiel (environ 30 % des besoins du Réseau Interconnecté Sud),

mais ne suffit pas à compenser les faiblesses accumulées.

En fin 2024, le bilan financier alarmant affiche une dette globale estimée à environ 800 milliards FCFA, dont près de 500 milliards FCFA sont dus aux fournisseurs (producteurs indépendants comme Globelec pour Kribi et Dibamba, SONARA pour le fuel, etc.), 80 milliards FCFA à des créances non recouvrées (MINEE, 2025). Sans oublier les arriérés massifs de l'État et des administrations publiques, malgré des protocoles de paiement. A ce bilan financier, s'ajoutent des pertes techniques (fuites sur le réseau vétuste) et commerciales (fraude, branchements illicites et des impayés) structurelles, estimées à environ 14-15 % du système en 2023-2024, soit environ 60 milliards FCFA par an (ARSEL, 2024). Actis, lassé des dettes croisées et de l'absence de rentabilité durable, notifie officiellement son intention de se retirer du capital, menaçant de recourir à l'arbitrage international si les arriérés ne sont pas réglés, tout en déposant une demande de conciliation auprès du gouvernement. Après de longues négociations et complexes, impliquant un comité interministériel, des audits et des discussions sur la valorisation des actions, l'accord du rachat des 51 % détenus par Actis pour 78 milliards FCFA est signé le 19 novembre 2025, portant sa participation de l'État à 95 % (les 5 % restant aux employés).

Cet accord met fin à un partenariat public-privé initié en 2014, qui s'est avéré relatif à un échec face à des problématiques fondamentales non résolues, telles que les délestages, le respect des engagements de paiement de l'État, la modernisation du réseau et l'équilibre financier du secteur. La voie vers une gestion stable et efficace du secteur électrique camerounais reste semée d'embûches, mais l'État a désormais l'occasion de réformer en profondeur un réseau vital pour l'économie du pays.

II. Les principaux enjeux de la nationalisation d'ENE

La renationalisation d'ENE marque un tournant stratégique pour le Cameroun, détenant désormais le contrôle quasi-total d'un opérateur vital pour l'économie nationale. Mais au-delà de cet acte symbolique de souveraineté, cette opération soulève des enjeux stratégiques, financiers, de

gouvernance et sociaux, dont l'issue déterminera si elle constitue un levier de relance ou un fardeau supplémentaire.

- **Enjeux stratégiques et de souveraineté** : Le secteur de l'électricité étant au cœur de la Stratégie Nationale de Développement 2030 (SND30), une fourniture fiable et abondante d'électricité serait indispensable pour attirer les investissements, booster la transformation locale et renforcer la compétitivité dans le cadre de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAF). La dépendance à un actionnaire étranger comme Actis, perçu comme priorisant le rendement à court terme au détriment des investissements structurels à long terme, a été l'un des principaux griefs contre ce partenariat public-privé (PPP). Certes, ce partenaire a injecté des capitaux, mais les critiques soulignent un sous-investissement chronique dans le réseau de distribution et une focalisation sur la rentabilité immédiate, au prix de délestages persistants. La reprise en main étatique mettant fin à la privatisation, permet théoriquement à l'État de piloter complètement une politique énergétique alignée sur les priorités nationales : accélération des projets hydroélectriques, promotion des renouvelables et intégration verticale renforcée avec SONATREL (transport).
- **Enjeux financiers et budgétaires** : le rachat à 78 milliards FCFA, auxquels s'ajoute la reprise d'une dette colossale estimée à environ 800 milliards FCFA fin 2024, aggrave la pression sur des finances publiques déjà tendues, avec un refinancement de la dette globale prévu en 2026. Ce qui implique la gestion d'une dette massive, le besoin de refinancer des infrastructures vieillissantes et de couvrir à des déficits d'exploitation récurrents relatifs aux charges régulièrement supérieures aux revenus. En jouant le rôle d'investisseur stratégique, l'État devrait stabiliser financièrement le secteur d'électricité via une restructuration de dette et des mesures de recouvrement renforcées (notamment auprès des entités publiques), tout en assurant la continuité du service public et en modernisant le réseau pour éviter les délestages.

- **Enjeux de gouvernance et de performance opérationnelle** : certes, l'un des objectifs du rachat qui vise à restaurer la souveraineté énergétique et le déséquilibre financier du secteur, pose des enjeux majeurs de gouvernance et de performance opérationnelle, mais l'histoire des entreprises publiques camerounaises inspire la prudence quant aux facteurs qui minent les performances notamment : le clientélisme, le népotisme, les nominations politiques et inefficacité managériale.
- **Enjeux sociaux et économiques immédiats** : la reprise peut avoir un choc brutal sur le marché du travail qualifié, car ENEO compte plus de 3 600 salariés, dont les postes sont protégés dans le cadre de la transaction. Pour les ménages et les PME, la situation reste critique en ce début 2026, avec des délestages prolongés et persistants. Malgré l'annonce du rachat, les frustrations relatives aux coupures électriques sont croissantes chez les usagers en attente d'une amélioration tangible sur le terrain.

La lutte contre la fraude et l'amélioration du recouvrement (y compris des factures publiques) constituent une priorité immédiate. Retenues à la source pour les administrations, campagnes anti-fraude et digitalisation accrue.

III. Perspectives à court et moyen terme du rachat d'ENEO

La nationalisation d'ENEO par l'État pourrait mener à un scénario optimiste si des mesures efficaces sont mises en place. Dans ce cadre, une discipline de paiement, impliquant également l'État, pourrait réduire drastiquement les pertes du réseau électrique. Ainsi, une discipline de paiement stricte (y compris par l'État et les administrations publiques), une réduction drastique des pertes techniques et commerciales (actuellement autour de 15 %, soit environ 60 milliards FCFA par an), un refinancement efficace de la dette colossale (environ 800 milliards FCFA), et la pleine intégration du barrage de Nachtigal (420 MW pleinement opérationnels depuis mars 2025) pourraient permettre une fin progressive des délestages.

A l'opposé, si le statu quo persiste, une aggravation de la dette, politisation des nominations managériales, maintien des impayés publics et absence de modernisation accélérée du réseau de distribution, les délestages chroniques continueraient d'être un frein majeur à la croissance. Cela risquerait de continuer de freiner la compétitivité des PME, d'entraîner des tensions sociales croissantes, et une perte de confiance des bailleurs internationaux vis-à-vis des futurs projets. Le secteur électrique, déjà fragilisé par les engagements de Nachtigal (environ 10 milliards FCFA/mois), pourrait alors accentuer les pressions budgétaires et compromettre la souveraineté énergétique promise.

Pour atteindre l'objectif escompté de cette renationalisation, un diagnostic complet assorti d'un plan de restructuration de la dette est prévu, avec un objectif de recouvrement intégral des factures (y compris publiques). L'équilibre financier du secteur est espéré à l'horizon 2028, grâce à la monétisation complète de Nachtigal, à l'extension des corridors de transport d'énergie et à de futurs projets. Pour transformer ces perspectives en succès réel, quatre conditions sine qua non s'imposent :

- Une gouvernance professionnelle et transparente ;

- Une discipline stricte des paiements publics couplée à une lutte contre la fraude ;
- Le maintien de partenariats techniques solides ;
- Un suivi indépendant des résultats via des indicateurs de performance clairs.

Conclusion

La renationalisation d'ENEO représente un tournant nécessaire après l'impasse du PPP Actis, mais elle n'est pas une solution miracle. Au-delà de l'affirmation de souveraineté énergétique, son impact réel sur l'économie camerounaise dépendra entièrement de la capacité de l'État à rompre avec les pratiques passées de mauvaise gouvernance, de politisation et d'impayées chroniques. Le plan de redressement prioritaire, soutenu par la Banque mondiale et la BAD, trace une feuille de route ambitieuse : diagnostic et restructuration de la dette, recouvrement intégral des factures (y compris publiques), équilibre financier espéré à l'horizon 2028. Les conditions sine qua non restent claires : gouvernance professionnelle et transparente, discipline stricte des paiements publics, lutte implacable contre la fraude, maintien de partenariats techniques solides et suivi indépendant des indicateurs clés de performance.

Filière manioc au Cameroun : réalités structurelles et opportunités économiques

Par **ELOUNDOU NGAH Eric**,
Directeur Général Société ELESYST SARL, Administrateur GECAM,
Délégué Régional Centre-Sud-Est, Vice-président Commission
Financement et Développement des PME



Produit de base de l'alimentation camerounaise, le manioc occupe une place stratégique dans la sécurité alimentaire, l'économie rurale et l'emploi. Le Cameroun figure parmi les principaux producteurs africains avec une production estimée à près de 5 millions de tonnes par an, répartie sur l'essentiel du territoire national. Malgré ce potentiel, la filière manioc demeure insuffisamment structurée et peu intégrée industriellement, limitant

sa contribution à la transformation de l'économie nationale.

► Une filière à fort potentiel, encore dominée par l'informel

La réalité de la filière manioc est marquée par une production majoritairement assurée par de petits exploitants, faiblement organisés, utilisant des techniques extensives et confrontés à des

rendements hétérogènes. Les pertes post-récolte, estimées à près de 30 %, la faible mécanisation, l'accès limité aux semences améliorées et une transformation encore largement artisanale constituent des freins majeurs à la création de valeur. À cela s'ajoutent des circuits de commercialisation fragmentés, une forte asymétrie d'information et une difficulté structurelle d'accès au financement.

Pourtant, la demande nationale en produits dérivés du manioc – farine panifiable, amidon, gari, tapioca, bobolo, cossettes – est en forte croissance, portée par l'urbanisation, les besoins des industries agroalimentaires et les politiques de substitution aux importations de farine de blé. À titre illustratif, le manioc pourrait couvrir une part significative des besoins nationaux en farines locales, contribuant à la réduction du déficit commercial.

► **Structuration de la filière manioc : une réponse aux enjeux de la SND30 et du PIISAH**

La structuration de la filière manioc, dans une logique de chaîne de valeur intégrée, apparaît comme une réponse opérationnelle aux objectifs de la SND30 et du Plan Intégré d'Import-Substitution Agropastoral et Halieutique (PIISAH). Elle suppose l'organisation des producteurs en

coopératives performantes, la contractualisation avec des unités de transformation, la mutualisation des équipements, la sécurisation des débouchés et la professionnalisation de la gouvernance des projets.

Les initiatives portées par certaines Collectivités Territoriales Décentralisées (CTD), à l'instar de projets agro-industriels intégrés de production et de transformation du manioc, illustrent le rôle que peuvent jouer les territoires dans la valorisation des ressources locales, la création d'emplois et l'émergence de PME agro-industrielles. En s'appuyant sur des partenariats public-privé et des sociétés de projets, ces démarches permettent d'ancrer durablement la valeur ajoutée au niveau local.

► **Financer durablement la filière : de la logique individuelle à la logique filière**

Le financement du manioc ne peut plus reposer uniquement sur des crédits individuels aux producteurs. Il appelle une approche filière, adossée à des flux économiques sécurisés, traçables et prévisibles. C'est à ce niveau que les banques, institutions spécialisées, fonds publics et investisseurs peuvent intervenir efficacement, en finançant les maillons structurants : production contractuelle, transformation, logistique, stockage et commercialisation.

Structuration et financement des filières : un levier stratégique pour le développement des PME et de l'économie camerounaise

Par **ELOUNDOU NGAH Eric**,

Directeur Général Société ELESYST SARL, Administrateur GECAM, Délégué Régional Centre-Sud-Est, Vice-président Commission Financement et Développement des PME

La transformation structurelle de l'économie camerounaise constitue l'un des axes majeurs de la Stratégie Nationale de Développement à l'horizon 2030 (SND30). Face à la persistance du déficit de la balance commerciale, à la forte dépendance aux importations et à la prédominance d'un tissu productif peu industrialisé, la structuration des filières apparaît comme un mécanisme opérationnel clé pour stimuler la compétitivité des PME, renforcer la production locale et accélérer la politique d'import-substitution.

Dans cette perspective, l'approche filière permet de dépasser une vision fragmentée du développement économique en organisant, au sein de chaînes de valeur cohérentes, les acteurs de la production, de la transformation, de la logistique, de la commercialisation et du financement. Elle favorise la sécurisation des débouchés, la maîtrise des flux physiques et financiers, l'amélioration de la qualité des produits et la réduction des risques, conditions indispensables à l'accès durable au financement des PME.

Sous l'angle de l'économie circulaire, la structuration des filières offre une opportunité stratégique de valorisation durable des ressources locales des Collectivités Territoriales Décentralisées (CTD) et de relocalisation de la création de valeur. En organisant les chaînes de valeur autour des bassins de production, de transformation et de consommation, l'approche filière permet de réduire les pertes, d'optimiser l'utilisation des matières premières locales, de recycler les sous-produits et de développer des activités connexes à forte intensité de main-d'œuvre. Elle favorise ainsi l'émergence de véritables écosystèmes économiques territoriaux, dans lesquels les PME, coopératives et entreprises locales deviennent les acteurs centraux du développement. Cette dynamique ouvre également la voie à un

financement local des filières, adossé à des flux économiques traçables et récurrents, mobilisables par les CTD à travers des instruments adaptés tels que les fonds locaux de développement, les partenariats public-privé territorialisés ou les mécanismes de garantie mutualisée. En articulant économie circulaire, structuration des filières et décentralisation, il devient possible de bâtir des économies locales plus résilientes, inclusives et alignées avec les objectifs de la SND30, tout en renforçant l'ancrage territorial des politiques d'import-substitution et de promotion du « Made in Cameroon ».

Le Groupement des Entreprises du Cameroun (GECAM), en tant que mouvement patronal représentatif et force de proposition, est appelé à jouer un rôle central dans cette dynamique. En s'inscrivant comme acteur et intégrateur des projets de structuration de filières, le GECAM peut catalyser les opportunités d'affaires pour les PME, fédérer les acteurs économiques autour de projets collectifs et renforcer le dialogue public-privé, aussi bien au niveau national qu'au niveau local. En s'impliquant avec d'autres organisations intermédiaires sectorielles dans le programme de structuration des filières, il contribuerait à l'organisation industrielle des entreprises, à la coordination des marchés et à l'inclusion financière, tout en offrant un cadre permanent de développement et de mise à niveau des PME.

Au niveau national, le Plan Intégré d'Import-Substitution Agropastoral et Halieutique (PIISAH) illustre concrètement l'intégration de l'approche filière dans la mise en œuvre de la SND30. En ciblant des filières stratégiques telles que le riz, le maïs, le blé, le manioc, le mil, le sorgho, le soja, l'huile de palme, le poisson ou le bovin-lait, le PIISAH vise à réduire significativement les importations, renforcer la souveraineté alimentaire et stimuler

l'émergence d'un tissu de PME de transformation compétitives. Toutefois, l'efficacité de ce plan repose sur la capacité à structurer les filières, assurer la traçabilité des opérations et aligner les mécanismes de financement sur la réalité économique des acteurs, grâce à une implication plus forte du secteur privé et des organisations professionnelles.

C'est dans ce contexte que la plateforme ANGARA, conçue et éditée par la Société ELESYST, apporte une réponse innovante et opérationnelle. Conçue comme un système intégré de digitalisation des filières, ANGARA permet l'enregistrement et la structuration des acteurs, le suivi des flux opérationnels et financiers, l'instruction des dossiers d'appuis financiers et non financiers, ainsi que le reporting consolidé à destination des partenaires publics et financiers. En

réduisant l'asymétrie d'information et en sécurisant les transactions, elle améliore la bancabilité des PME et facilite le déploiement de financements structurés, notamment dans le cadre du PIISAH et des programmes portés par les organisations intermédiaires.

Ainsi, la structuration et le financement des filières constituent aujourd'hui un levier stratégique pour la compétitivité des PME et la transformation de l'économie camerounaise. En fédérant les acteurs économiques, en alignant les politiques publiques et en s'appuyant sur des outils numériques tels qu'ANGARA, la coalition GECAM & Organisations intermédiaires sectorielles peut s'imposer comme un catalyseur majeur de la mise en œuvre de la SND30 et de la promotion durable du « Made in Cameroon ».

Le Directeur Général de MULTIPRINT face au défi énergétique : l'option du solaire pour sécuriser la production

1. Pouvez-vous nous expliquer quelles étaient les principales difficultés liées à l'alimentation électrique avant l'installation du système solaire, et comment elles affectaient votre production et votre rentabilité ?

Avant le projet solaire, notre principale difficulté était l'instabilité du courant électrique, malgré sa disponibilité. Nous subissions des coupures non planifiées et des variations de tension, ce qui avait un impact direct sur notre activité et sur la fiabilité de nos équipements.

Concrètement, nous étions contraints soit de basculer sur des groupes électrogènes, entraînant un surcoût important en carburant, soit de suspendre la production afin d'éviter tout risque de dégradation ou de défectuosité des machines.

À titre indicatif, notre **valeur d'achat annuelle de carburant est estimée à près de 150 millions FCFA**.



Par ailleurs, les perturbations électriques représentaient environ 40 % des 400 millions FCFA de gâches totales, soit un impact financier estimé à près de 160 millions FCFA directement imputable aux pannes électriques.

Enfin, sur un parc d'environ une soixantaine de machines, le coût moyen annuel de maintenance est de l'ordre de 500 millions FCFA, dont nous estimons qu'environ 20 % sont directement liés aux problématiques électriques (pannes, usure prématuée, arrêts non planifiés).

À cela s'ajoutait une augmentation régulière du coût de l'électricité, estimée à environ 5 % par an, ce qui affectait durablement notre rentabilité et notre prévisibilité budgétaire.

2. Qu'est-ce qui a été l'élément déclencheur pour passer à l'énergie solaire ? Était-ce une décision progressive ou une nécessité urgente face à une crise ?

Il s'agit d'une décision progressive. Le déclencheur principal a été une analyse approfondie du coût de l'énergie sur les cinq dernières années, qui a mis en évidence une hausse continue et structurelle des charges énergétiques.

Par ailleurs, cette décision s'inscrit pleinement dans notre vision RSE, avec la volonté de réduire notre empreinte carbone tout en garantissant une stabilité énergétique durable pour nos activités industrielles.

3. Pouvez-vous partager des éléments sur le coût total de l'investissement et le modèle de financement adopté ?

Le projet représente un investissement global de 432 millions FCFA. Nous avons opté pour un partenariat avec CFAO, structuré sous forme de crédit-bail, pour un montant de 3,6 millions FCFA par mois sur une durée de 10 ans.

Ce modèle de financement nous permet de sécuriser l'investissement tout en préservant notre trésorerie et en étalant la charge financière dans le temps.

4. Depuis la mise en service, quels sont les bénéfices les plus immédiats constatés ?

À ce stade, les panneaux solaires ne sont pas encore en service. Les bénéfices attendus concernent principalement :

- La continuité de la production ;
- La stabilité et la qualité du courant électrique ;
- La réduction significative des pertes liées aux arrêts non planifiés, aux gâches de production et à l'usage des groupes électrogènes.

Ces gains auront un impact direct sur nos coûts d'exploitation, notre maintenance et la durée de vie de nos équipements.

5. Sur quelle période envisagez-vous un retour sur investissement ? Et comment cet investissement s'inscrit-il dans une stratégie de développement durable ?

Le retour sur investissement est envisagé sur une période d'environ cinq ans, sur la base des économies réalisées sur les coûts énergétiques, de carburant, de maintenance et de pertes de production.

Au-delà de l'aspect financier, cet investissement s'inscrit clairement dans une stratégie de développement durable. Il permettra d'économiser plusieurs tonnes de CO₂ par an, contribuant concrètement à la lutte contre le réchauffement climatique et au développement de l'économie verte.

6. Quels ont été les principaux défis techniques et quels risques surveillez-vous aujourd'hui ?

Sur le plan technique, l'un des principaux défis a été la capacité structurelle de nos bâtiments, qui doivent supporter une charge supplémentaire d'environ **5 184 kg par bâtiment**, sur une durée minimale de 10 ans.

Un autre défi a concerné la présence d'exactions d'air sur les toitures, non identifiées initialement, ce qui nous a amenés à revoir le plan de calepinage. Aujourd'hui, les risques que nous surveillons concernent notamment :

- Le respect du plan de calepinage ;
- Le respect des délais d'exécution par bâtiment ;
- La conformité de la puissance installée ;
- Les risques d'étanchéité des toitures après installation.

7. Cet équipement a-t-il nécessité une adaptation des processus ou une formation spécifique ?

À ce jour, nous ne disposons pas encore de techniciens dédiés à l'exploitation des panneaux solaires.

Une formation spécifique sera organisée après la mise en service, notamment sur la plateforme de monitoring de la production et de la consommation énergétique.

Il est important de souligner que le contrat signé avec CFAO inclut la maintenance des installations ainsi que le remplacement des pièces sur la durée du contrat.

Ce dispositif permet à nos équipes de monter progressivement en compétence, en vue d'assurer la maintenance sur le reste de la durée de vie des équipements, estimée à environ 25 ans.

La culture interne n'a pas été profondément modifiée, mais des actions de communication et de sensibilisation sont en cours. Par ailleurs, le document RSE est actuellement en cours de rédaction.

8. Envisagez-vous d'étendre cette solution et quel conseil donneriez-vous à un autre industriel camerounais ?

Oui, nous envisageons à terme l'extension de la solution, notamment par des investissements dans les batteries afin d'améliorer l'autonomie énergétique.

Le conseil que nous donnerions à un industriel camerounais hésitant est d'investir dans le solaire pour trois raisons majeures :

1. Les économies d'échelle sur le coût de l'énergie ;
2. La disponibilité permanente de l'électricité, même en l'absence d'ENEO ;
3. La stabilité du courant électrique, essentielle pour la protection des équipements et la continuité des opérations.



COMMUNIQUE

CENTRALE DES EXPERTISES ET COMPETENCES DE LA DIASPORA & CENTRALE DES INITIATIVES MENEES PAR LA DIASPORA POUR INVESTIR AU CAMEROUN

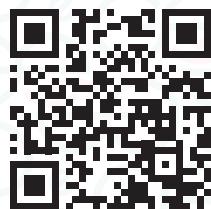
Le Groupement des Entreprises du Cameroun (GECAM) a mis sur pied un Bureau dédié à l'accompagnement de la Diaspora camerounaise.

Le Bureau Diaspora du GECAM ambitionne notamment de fédérer toutes les expertises et les compétences de la diaspora pour le renforcement des capacités des entreprises locales à travers des formations, conférences, webinaires, mentorat, etc.

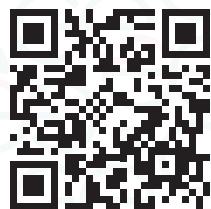
Résolu par ailleurs à accompagner les projets d'investissements de cette diaspora, le GECAM souhaite constituer une centrale des initiatives menées par la diaspora pour investir au Cameroun.

Le GECAM invite en conséquence tous les ressortissants et les organisations de la diaspora qui souhaitent participer à l'accompagnement des Entreprises locales ou investir au Cameroun, à remplir les formulaires de collecte des données en cliquant sur les liens d'accès suivants :

1. CENTRALE DES EXPERTISES ET COMPETENCES DE LA DIASPORA



2. CENTRALE DES INITIATIVES MENEES PAR LA DIASPORA POUR INVESTIR AU CAMEROUN



Contacts pour informations : gecam@legecam.cm - akamgaing@legecam.cm

IA et protection des données : entre opportunité de transformation et impératif de vigilance pour les entreprises africaines



Lecture africaine et camerounaise à l'ère de l'intelligence artificielle

Par **Alain NGAÏ**,
Chargés d'Etudes Numériques

L'intelligence artificielle (IA) constitue aujourd'hui un **accélérateur majeur de transformation économique** pour les entreprises africaines. Elle offre des perspectives concrètes d'amélioration de la productivité, de modernisation des services et de compétitivité internationale.

Cependant, cette transformation repose sur un facteur critique : **la donnée**, en **particulier la donnée à caractère personnel**.

Sans cadre de protection et de gouvernance, l'IA expose les entreprises à des **risques juridiques, financiers, réputationnels et souverains**.

Quelques chiffres clés :

- **+75 % des entreprises mondiales** utilisent ou testent des solutions d'IA (World Economic Forum) ;
- L'IA pourrait générer **15 700 milliards USD** de valeur économique mondiale d'ici 2030 (PwC) ;
- En Afrique, les cyberattaques ont progressé de **37 % en un an** (Interpol) ;
- Le coût moyen d'une violation de données atteint **4,45 millions USD** (IBM, 2023).

L'IA est un accélérateur de performance, mais **sans gouvernance des données**, elle devient un facteur de risque juridique, financier et réputationnel. En d'autres termes, pour les entreprises africaines, l'IA est une **opportunité de transformation**, mais la **protection des données est un impératif de gouvernance**.

1. L'IA comme levier de transformation des entreprises africaines

a. Une opportunité de saut technologique

L'IA permet aux entreprises africaines de :

- Automatiser des processus à faible valeur ajoutée ;
- Améliorer la prise de décision ;
- Personnaliser les services ;
- Renforcer leur compétitivité face aux acteurs internationaux.

b. Quelques indicateurs économiques

- **+20 à 30 %** de gains de productivité sur les fonctions analytiques et administratives ;
- **-15 à 25 %** de coûts opérationnels dans les secteurs finance, logistique, télécoms ;
- **-40 à 60 %** de temps de réponse client via IA conversationnelle.

L'IA pourrait augmenter le **PIB africain** de **5 à 6 %** à moyen terme, sous réserve d'un cadre réglementaire et de compétences adaptées.

L'IA représente une opportunité historique de transformation pour les entreprises camerounaises, à condition d'un usage responsable des données.

2. La donnée : fondement et fragilité de la transformation par l'IA

a. Une dépendance structurelle à la donnée

- **90 % des données mondiales** ont été créées au cours des **5 dernières années**.
- Les systèmes d'IA traitent des volumes massifs de données personnelles, souvent sans visibilité complète pour les dirigeants.
- **60 % des décideurs** reconnaissent ne pas comprendre précisément les mécanismes de traitement des données par leurs solutions d'IA.

b. Une amplification des risques

Une défaillance dans la gouvernance des données peut entraîner :

- Des violations massives de données ;
- Des décisions automatisées erronées ou discriminatoires ;
- Une perte immédiate de confiance des clients et partenaires.

3. Risques chiffrés liés à une IA non gouvernée en Afrique

a. Risques cybersécurité

- **1 entreprise africaine sur 2** a déjà subi un incident de cybersécurité significatif ;
- **80 % des violations de données** concernent des informations personnelles ;
- Les environnements IA mal sécurisés multiplient l'impact d'un incident (effet systémique).

b. Risques économiques et réputationnels

- **65 % des clients** rompent la relation après une fuite de données grave.
- Les entreprises sans gouvernance des données supportent un coût d'incident **jusqu'à +40 % plus élevé**.

Le risque principal n'est pas l'IA en elle-même, mais **son déploiement sans cadre de protection des données**.

4. Le cadre africain : la Convention de Malabo comme socle stratégique

Adoptée sous l'égide de l'Union africaine, la **Convention de Malabo** constitue le principal instrument continental en matière de cybersécurité et de protection des données personnelles.

Quelques indicateurs continentaux :

- Moins de **50 % des pays africains** disposent d'une législation complète sur la protection des données ;
- **70 % des données africaines** sont hébergées ou traitées hors du continent (UNCTAD) ;

- La ratification et l'application de la Convention restent inégales.

Sans gouvernance locale des données, la transformation par l'IA reste **dépendante et vulnérable**.

5. Focus Cameroun : état des lieux et défis majeurs

a. Constat chiffré (tendances observées)

- Moins de **30 % des entreprises** disposent d'une politique formalisée de protection des données ;
- La fonction **DPO** (Data Protection Officer ou Délégué à la Protection des Données) ou équivalent reste **marginale** dans le secteur privé ;
- La majorité des solutions numériques et IA utilisées sont **importées** et **hébergées à l'étranger**.

b. Enjeux spécifiques

- Méconnaissance des obligations légales en matière de données personnelles ;
- Absence de cartographie des données dans de nombreuses organisations ;
- Risque de non-conformité involontaire lié à l'usage d'outils IA clés en main.

La protection des données doit devenir un **standard de gouvernance d'entreprise**, au même titre que la comptabilité ou l'audit.

6. Gouvernance des données et IA responsable : un impératif rentable

a. Chiffres démontrant le ROI

Les entreprises dotées d'une gouvernance des données mature réduisent :

- **-40 %** le coût des incidents de sécurité (IBM),
- **-30 %** les risques juridiques liés aux projets IA.
- La transparence algorithmique améliore la confiance des utilisateurs de **+25 %**.

b. Bonnes pratiques clés

- Cartographie et classification des données
- Privacy by Design & Privacy by Default
- Responsabilités claires (DG, IT, Sécurité, Métiers, Juridique)

En définitive, les chiffres le confirment :

- L'IA est un levier puissant de croissance et donc une opportunité majeure de transformation pour les entreprises africaines ;
- La protection des données est un impératif stratégique, un facteur de résilience, et non une contrainte ;

- L'absence de gouvernance est économiquement et juridiquement coûteuse.
- La confiance numérique est désormais un actif économique clé.

Innover sans protéger les données n'est plus une option.

Pour les entreprises camerounaises et africaines, l'avenir de l'IA passe par une **innovation encadrée, responsable et souveraine**.

Le CMAG élargit ses activités de sensibilisation et de renforcement des capacités

Par **Angèle AMOUGOU**,
Assistante du SG CMAG



Dans un contexte où les mécanismes alternatifs de résolution des litiges occupent une place croissante, le CMAG consolide son positionnement en développant ses actions de sensibilisation et en renforçant ses capacités au service de l'arbitrage et de la médiation.

Porté par une dynamique renouvelée, le Centre intensifie son engagement auprès des professionnels et des entreprises en quête de mécanismes alternatifs modernes, fiables et efficaces. Cette démarche s'inscrit en outre dans une logique de prévention des litiges et de modernisation des pratiques contractuelles.

Au cœur de cette transformation, le développement des capacités occupe une place essentielle. Le CMAG propose aujourd'hui une offre de formation diversifiée adaptée aux besoins du monde juridique et économique :

- **Les Master Class** constituent des espaces d'approfondissement intensif permettant aux praticiens d'accéder à l'expertise de spécialistes reconnus ;

- **Les programmes Afterwork** organisés sous la dénomination CMAG Learning 30 favorisent un apprentissage continu à travers des sessions brèves, interactives et orientées vers la pratique. Ces programmes sont complétés par :

- Des **rencontres autour de l'arbitrage**, conçues comme des cadres d'échanges, de réflexion et de partage d'expériences entre praticiens, universitaires et acteurs économiques ;

- **Les Matinées de l'arbitrage et de la médiation** viennent enrichir ce dispositif en offrant des espaces d'échanges thématiques autour des enjeux contemporains du règlement amiable des différends.

Cet élargissement traduit une volonté claire : démocratiser davantage la connaissance et la pratique de l'arbitrage et de la médiation, afin de consolider un écosystème professionnel mieux informé, outillé et réactif. À travers ces initiatives, le CMAG contribue à promouvoir une culture renouvelée du règlement amiable, essentielle dans un contexte où efficacité et célérité sont devenues des impératifs.

En 2026, le CMAG célébrera un jalon important de son histoire : « **25 années d'existence et d'engagement** ». Pour marquer d'une pierre blanche cet anniversaire, le Centre entend impulser une nouvelle dynamique résolument tournée vers l'excellence et l'innovation. L'organisation d'une grande compétition de plaidoiries ouverte aussi bien aux professionnels qu'aux étudiants, s'inscrit dans cette perspective. Elle vise à encourager l'émergence de jeunes talents, stimuler l'émulation

académique et renforcer le lien entre les milieux universitaires, professionnels et institutionnels.

En structurant un écosystème d'échanges, de transmission et d'innovation autour de l'arbitrage, le CMAG entend mobiliser les talents de demain, et renforcer son rôle moteur dans la promotion d'une justice moderne, efficace et au service du développement économique.

Transformer les conflits en opportunités : la Convention d'arbitrage, clé de voûte du processus

Par **Par Sylvia Fouda**,
Secrétaire Générale du CMAG



La convention d'arbitrage est un accord par lequel les parties s'engagent à régler tout différend pouvant survenir entre elles par la voie de l'arbitrage. Elle peut prendre la forme d'une clause compromissoire, insérée dès la rédaction du contrat, ou d'un compromis d'arbitrage, conclu après la naissance du litige. Dans les deux cas, le différend est soumis à un ou trois juges privés appelés « Arbitres », réunis au sein d'un tribunal arbitral.

Cette convention offre plusieurs avantages majeurs aux parties. Elle permet de résoudre les litiges avec rapidité et flexibilité, grâce à des délais maîtrisés et des procédures adaptées aux besoins des parties. La confidentialité de la procédure constitue un atout important, car elle protège les relations commerciales et la réputation des partenaires. En outre, les parties ont la possibilité de choisir des arbitres spécialisés dans le domaine concerné par le litige, ce qui leur garantit une expertise pointue. La neutralité de l'arbitrage est également essentielle, notamment dans les conflits transnationaux où chaque partie peut craindre d'être jugée « chez l'autre ».

Pour être valable, la convention d'arbitrage doit respecter certaines conditions : les parties doivent y consentir librement et clairement ; l'objet du litige doit pouvoir être soumis à l'arbitrage, les matières d'ordre public étant exclues ; enfin, la convention doit impérativement être rédigée par écrit.

La conclusion d'une convention d'arbitrage entraîne plusieurs effets. D'une part, elle prive le juge étatique de sa compétence au profit du tribunal arbitral, le juge devant se déclarer incompétent en présence d'une clause compromissoire. D'autre part, la sentence arbitrale qui en découle s'impose aux parties et bénéficie d'une exécution internationale, notamment grâce à la Convention de New York de 1958, ratifiée par plus de 160 États.

Ainsi, le recours à l'arbitrage transforme un conflit en une opportunité de clarification contractuelle, de consolidation des partenariats et de renforcement de la confiance mutuelle. La convention d'arbitrage devient alors un véritable outil de gouvernance contractuelle pour les entreprises et institutions. Elle sécurise les transactions, favorise l'investissement étranger en garantissant un règlement neutre et contribue à instaurer une culture de prévention et de gestion constructive des différends. Les partenaires peuvent ainsi clarifier leurs accords, renforcer la confiance mutuelle en montrant leur respect des règles prévues, gagner du temps et de l'argent, tout en préservant leur relation commerciale.

La convention d'arbitrage est donc un outil juridique, pratique et stratégique, qui ne se limite pas aux juristes. Elle permet de gérer intelligemment les désaccords, de protéger les relations d'affaires et de transformer les conflits en véritables opportunités de croissance. En choisissant l'arbitrage, les parties

transforment les différends en leviers de croissance et de coopération, tout en renforçant leur sécurité juridique et leur confiance mutuelle. L'arbitrage devient alors un moyen de transformer un litige en occasion de renforcer la coopération.

► **Modèles types de convention d'arbitrage**

« Tout différend né du présent contrat ou en lien avec celui-ci sera tranché définitivement en application du règlement d'arbitrage du CMAG par un ou trois arbitres nommés conformément à ce règlement ».

« Tout différend né du présent contrat ou en lien avec celui-ci fera obligatoirement l'objet d'une tentative de médiation en application du Règlement de médiation du CMAG. »

Les questions non réglées dans le cadre de cette médiation seront tranchées définitivement en application du Règlement d'arbitrage du CMAG par un ou trois arbitres nommés conformément à ce règlement ».

Le modèle de compromis d'arbitrage est disponible sur le site web du GECAM www.legecam.cm.





En cette nouvelle année, je tiens à adresser au Groupement des Entreprises du Cameroun et à l'ensemble des entreprises adhérentes, mes vœux les plus sincères, de santé, de réussite et de prospérité.

Que cette nouvelle année soit porteuse d'opportunités, de croissance durable et de succès partagés.

Puissent nos collaborations se renforcer davantage, dans un esprit de solidarité, d'innovation et d'engagement au service du développement économique.

En vous souhaitant également une année riche en projets aboutis, en performances et en réalisations collectives.

Bonne année.

ADOUM MASRA NDEIMIA,
DGA AGENCIE LEACOM CAMEROUN



À l'occasion de la nouvelle année, je tiens à adresser, au nom de **Business Development Services Sarl** et en mon nom propre, mes vœux les meilleurs à Monsieur le Président du Groupement des Entreprises du Cameroun (GECAM), ainsi qu'à l'ensemble des acteurs du secteur privé camerounais.

Dans un environnement économique en constante mutation, le secteur privé demeure un levier majeur de croissance, d'innovation et de création de valeur. Le rôle du GECAM, en tant qu'organisation faîtière du patronat, est essentiel pour accompagner les entreprises vers plus de compétitivité et de résilience.

Business Development Services Sarl, à travers ses métiers des études, du conseil et de la formation, réaffirme son engagement à accompagner les entreprises et organisations dans leurs stratégies de développement et de performance, au service d'une économie camerounaise plus forte et durable.

Excellente année au GECAM et à toute la communauté entrepreneuriale.

SOUOP KAMGA Boris
Consultant – Directeur Général
Business Development Services Sarl



L'année qui s'achève a été marquée par des défis significatifs pour les entreprises au Cameroun, mettant à l'épreuve leur résilience, leur capacité d'adaptation et leur sens des responsabilités. Dans ce contexte, le secteur privé a démontré sa capacité à assurer la continuité de l'activité économique et à contribuer à la stabilité du pays.

Chez SHAMSA, nous avons privilégié la constance, une vision à long terme et une approche responsable de l'activité économique, en maintenant des relations de confiance avec nos partenaires, nos collaborateurs et nos clients. Nous sommes convaincus que la performance durable d'une entreprise repose autant sur sa solidité économique que sur sa contribution au développement du tissu productif et social.

L'année à venir appelle à un renforcement du dialogue, de la confiance et de la compétitivité, dans un environnement des affaires plus prévisible, transparent et favorable à l'investissement. La coopération constructive entre les secteurs public et privé demeure un levier essentiel pour la création de valeur durable.

Dans ce cadre, le rôle du Groupement des Entreprises du Cameroun (GECAM) est déterminant pour porter une voix collective, responsable et crédible du secteur privé, tant au niveau national qu'international. SHAMSA reste pleinement engagée aux côtés du GECAM et de l'ensemble des acteurs économiques pour contribuer à une croissance inclusive et durable.

Bonne, heureuse et fructueuse année à Tous !

Georgios Kokkos
Directeur Général
SHAMSA DISTRIBUTION



Meilleurs vœux 2026

Chers clients, partenaires et acteurs du monde des affaires,

Chers membres du GECAM,

SOGEC SARL vous adresse ses vœux de santé, de succès et de prospérité.

Merci pour votre confiance. En 2026, nous restons engagés à bâtir avec rigueur, qualité et professionnalisme.

Bonne et heureuse année à toutes et à tous

TOUOPI SONKOUAT PAULIN

Propos recueillis par Sandra Eyike

SUBSCRIPTION FOR INSERTION

(Acts as an order form)

Company :

Order Giver : Position :

E-mail: Tel. : Mobile :

File to be provided by the advertiser (PDF, EPS)

PLACEMENT	SME/SMI ≤ 3 BILLION			
	For 01 publication	For 02 publications	For 03 publications	For 04 publications
2 nd Cover	1 000 000 <input type="radio"/>	900 000 x 2 <input type="radio"/>	850 000 x 3 <input type="radio"/>	800 000 x 4 <input type="radio"/>
3 rd Cover	800 000 <input type="radio"/>	750 000 x 2 <input type="radio"/>	700 000 x 3 <input type="radio"/>	650 000 x 4 <input type="radio"/>
4 th Cover	1 000 000 <input type="radio"/>	900 000 x 2 <input type="radio"/>	850 000 x 3 <input type="radio"/>	800 000 x 4 <input type="radio"/>
Double Inside Page	1 200 000 <input type="radio"/>	1 100 000 x 2 <input type="radio"/>	1 000 000 x 3 <input type="radio"/>	900 000 x 4 <input type="radio"/>
Full Inside Page	450 000 <input type="radio"/>	400 000 x 2 <input type="radio"/>	350 000 x 3 <input type="radio"/>	300 000 x 4 <input type="radio"/>
Half Inside Page	250 000 <input type="radio"/>	200 000 x 2 <input type="radio"/>	170 000 x 3 <input type="radio"/>	150 000 x 4 <input type="radio"/>

EMPLACEMENT	LARGE ENTERPRISES			
	For 01 publication	For 02 publications	For 03 publications	For 04 publications
2 nd Cover	1 200 000 <input type="radio"/>	1 100 000 x 2 <input type="radio"/>	1 000 000 x 3 <input type="radio"/>	900 000 x 4 <input type="radio"/>
3 rd Cover	1 000 000 <input type="radio"/>	900 000 x 2 <input type="radio"/>	850 000 x 3 <input type="radio"/>	800 000 x 4 <input type="radio"/>
4 th Cover	1 200 000 <input type="radio"/>	1 100 000 x 2 <input type="radio"/>	1 000 000 x 3 <input type="radio"/>	900 000 x 4 <input type="radio"/>
Double Inside Page	1 500 000 <input type="radio"/>	1 300 000 x 2 <input type="radio"/>	1 200 000 x 3 <input type="radio"/>	1 100 000 x 4 <input type="radio"/>
Full Inside Page	600 000 <input type="radio"/>	550 000 x 2 <input type="radio"/>	450 000 x 3 <input type="radio"/>	400 000 x 4 <input type="radio"/>
Half Inside Page	350 000 <input type="radio"/>	300 000 x 2 <input type="radio"/>	250 000 x 3 <input type="radio"/>	200 000 x 4 <input type="radio"/>

We attach to this form, the payment of a total amount in FCFA (in words)

Payment methods : Check Cash Bank transfer to the order of GECAM

Account No. : 10005 00002 09105291001-65 - FIRST BANK BONANJO

NB : This form is an irrevocable order form once signed by the subscriber

Done at on

Signature and stamp preceded
by the mention "read and approved"

SUBSCRIPTION FOR INSERTION

(Acts as an order form)

Company :

Order Giver : Position :

E-mail: Tel. : Mobile :

File to be provided by the advertiser (PDF, EPS)

PLACEMENT	SME/SMI ≤ 3 BILLION			
	For 01 publication	For 02 publications	For 03 publications	For 04 publications
2 nd Cover	1 000 000 <input type="radio"/>	900 000 x 2 <input type="radio"/>	850 000 x 3 <input type="radio"/>	800 000 x 4 <input type="radio"/>
3 rd Cover	800 000 <input type="radio"/>	750 000 x 2 <input type="radio"/>	700 000 x 3 <input type="radio"/>	650 000 x 4 <input type="radio"/>
4 th Cover	1 000 000 <input type="radio"/>	900 000 x 2 <input type="radio"/>	850 000 x 3 <input type="radio"/>	800 000 x 4 <input type="radio"/>
Double Inside Page	1 200 000 <input type="radio"/>	1 100 000 x 2 <input type="radio"/>	1 000 000 x 3 <input type="radio"/>	900 000 x 4 <input type="radio"/>
Full Inside Page	450 000 <input type="radio"/>	400 000 x 2 <input type="radio"/>	350 000 x 3 <input type="radio"/>	300 000 x 4 <input type="radio"/>
Half Inside Page	250 000 <input type="radio"/>	200 000 x 2 <input type="radio"/>	170 000 x 3 <input type="radio"/>	150 000 x 4 <input type="radio"/>

EMPLACEMENT	LARGE ENTERPRISES			
	For 01 publication	For 02 publications	For 03 publications	For 04 publications
2 nd Cover	1 200 000 <input type="radio"/>	1 100 000 x 2 <input type="radio"/>	1 000 000 x 3 <input type="radio"/>	900 000 x 4 <input type="radio"/>
3 rd Cover	1 000 000 <input type="radio"/>	900 000 x 2 <input type="radio"/>	850 000 x 3 <input type="radio"/>	800 000 x 4 <input type="radio"/>
4 th Cover	1 200 000 <input type="radio"/>	1 100 000 x 2 <input type="radio"/>	1 000 000 x 3 <input type="radio"/>	900 000 x 4 <input type="radio"/>
Double Inside Page	1 500 000 <input type="radio"/>	1 300 000 x 2 <input type="radio"/>	1 200 000 x 3 <input type="radio"/>	1 100 000 x 4 <input type="radio"/>
Full Inside Page	600 000 <input type="radio"/>	550 000 x 2 <input type="radio"/>	450 000 x 3 <input type="radio"/>	400 000 x 4 <input type="radio"/>
Half Inside Page	350 000 <input type="radio"/>	300 000 x 2 <input type="radio"/>	250 000 x 3 <input type="radio"/>	200 000 x 4 <input type="radio"/>

We attach to this form, the payment of a total amount in FCFA (in words)

Payment methods : Check Cash Bank transfer to the order of GECAM

Account No. : 10005 00002 09105291001-65 - FIRST BANK BONANJO

NB : This form is an irrevocable order form once signed by the subscriber

Done at on

Signature and stamp preceded
by the mention "read and approved"



*Stronger
Together*



📞 +237 242 233 001

🌐 www.legecam.cm

>f x in y @legecam

