Mai 2019 / N° 85

INVESTIR AU CAMEROUN

GRANDS CHANTIERS
AGRICULTURE
ENERGIE
MINES
INDUSTRIE
SERVICES
FINANCE

L'émergence du Private Equity au Cameroun

Rencontre avec le DG de Jumia Cameroun

Terrorisme : la Grande Bretagne propose son aide

GRATUIT – NE PEUT ÊTRE VENDU

INVESTIRAU CAMEROUN .COM

Retrouvez chaque jour l'actualité économique du Cameroun

Compatible tablettes et smartphones

APP DISPONIBLE POUR IOS ET ANDROID

Par Brice R. Mbodiam

Le bout du tunnel

Après l'effusion de sang (1850 morts en 20 mois selon International Crisis Group), l'heure semble désormais être à l'effervescence autour du retour à la paix dans les deux régions anglophones du Cameroun. Les larmes des proches des victimes des affrontements entre séparatistes anglophones et l'armée régulière semblent avoir été remplacées par les youyous des populations, au passage du cortège du Premier ministre qui, sur instruction du chef de l'Etat, a entamé début mai une tournée dans les régions du Nord-Ouest et du Sud-Ouest. Joseph Dion Ngute est non seulement allé porter un message de paix au populations meurtries depuis près de 2 ans, mais aussi leur dire les bonnes dispositions du chef de l'Etat à ouvrir un « dialogue inclusif », afin de mettre définitivement un terme à ce qu'on appelle communément « la crise anglophone » au Cameroun.

Cette décrispation, qui se traduit par l'adoucissement du discours des pouvoirs publics, qui ont entonné l'hymne du dialogue, après avoir enfourché le cheval de l'autorité, est porteuse d'espoirs. Espoir que les séparatistes anglophones, qui n'ont jusqu'ici fait aucune concession depuis le déclenchement de la crise au travers de revendications corporatistes d'octobre 2016, manifestent enfin quelques velléités d'apaisement. Espoir aussi que ces militants sécessionnistes, les vrais, se désolidarisent publiquement des hordes de bandits qui écument désormais les régions du Nord-Ouest et du Sud-Ouest, tuant atrocement, kidnappant et rackettant les populations apeurées, sous le couvert de revendications séparatistes. Espoir enfin que la communauté internationale se positionne en un arbitre impartial, qui ne se contente pas de dénonciations parfois étonnantes, tout en laissant prospérer les réseaux de financement de la guerre dans la partie anglophone du Cameroun, depuis l'étranger.

Bref, l'empressement du peuple camerounais à voir réunies les conditions d'un retour à la paix n'a d'égal que leur lassitude de voir des compatriotes tomber sous les balles d'autres compatriotes depuis 2 ans ; de voir le tissu économique de la partie anglophone du pays être lessivé ; de vivre des exodes massifs des populations vers le Nigeria, ou encore vers d'autres régions du Cameroun. Cette lassitude est telle que depuis quelques jours, une vidéo devenue virale sur les réseaux sociaux montre les habitants d'une localité de la région du Nord-Ouest en train de pourchasser de présumés militants sécessionnistes, accusés de leur pourrir la vie.

Cette image, couplée à celle du Premier ministre et ses accompagnateurs recevant un bain de foule dans les rues de Bamenda et de Buea, sans arborer des gilets pare-balles, démontre qu'à défaut d'être effective sur le terrain, la paix, du moins le désir de mettre un terme à la guerre, est dans tous les esprits. Un peu plus aujourd'hui qu'il y a encore quelques mois. Il ne reste donc qu'aux différentes parties de saisir courageusement toutes les opportunités offertes par cette colombe de la paix qui survole le Cameroun, pour sortir définitivement du lugubre tunnel de la crise anglophone.

AU SOMMAIRE

DOSSIER

08 • Cameroun, les petits pas du private equity

09 • Après le secteur de l'électricité, le Britannique Actis se lance dans l'immobilier commercial et le loisir

09 • Africa50 et STOA Infra & Energy rejoignent le tour de table du projet Nachtigal (420 MW)

10 • AfricInvest propulse la société de microfinance CCA dans le giron bancaire

10 • Norfund aux commandes de deux centrales électriques

11 • À travers sa filiale camerounaise, le fonds d'investissement I&P se renforce en Afrique centrale

11 • Enko Capital se lance dans le financement de l'éducation au Cameroun, en Côte d'Ivoire et en Afrique du Sud

LEADER DU MOIS

34 • Visite au bercail pour la Camerounaise Vera Songwe, secrétaire exécutive de la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique

INTERVIEW

12 • Kone Dowogonan : « *Cet essor du Retail au Cameroun participe à faire grandir le e-commerce* »

INVESTIR AU CAMEROUN

Editeur
Stratline Limited

Directrice de la publication
Yasmine BAHRI-DOMON

Rédaction
Brice R. MBODIAM, Sylvain ANDZONGO, Idriss LINGE, MURIEL EDJO.

Opérateur
Médiamania Sàrl
www.mediamania.pro
Maquette : Jérémie FLAUX,
Corrections : Souha TOURE

Régie publicitaire
regiepub@investiraucameroun.com
Au Cameroun
Albert MASSIMB, almassimb@yahoo.fr
Tel : 00 237 694 66 94 59

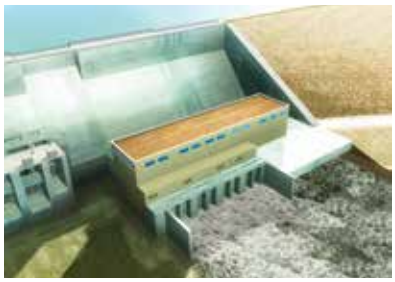
Impression
Rotimpres, Aiguaviva, Espagne

Bureau - Distribution Cameroun
Albert MASSIMB, almassimb@yahoo.fr
Tel : 00 237 694 66 94 59

Gratuit – Ne peut être vendu

info@investiraucameroun.com - www.investiraucameroun.com

L'ACTUALITÉ EN BRÈVES



GESTION PUBLIQUE ..... P 17-18

FINANCE ..... P 19-22

AGRICULTURE ..... P 23-24

ENERGIE ..... P 25-27

TRANSPORTS ..... P 28-29

INFRASTRUCTURES ..... P 30-31

INDUSTRIE ..... P 32

TIC & TELECOM ..... P 33

L'ENTREPRISE DU MOIS

Neo Industry débarque sur le marché de la transformation du cacao au Cameroun

Le 26 avril 2019, le Premier ministre camerounais, Joseph Dion Nguté, a présidé dans la localité de Kekem, à la lisière de la région du Littoral du Cameroun, la cérémonie d'inauguration de l'usine Neo Industry. Cette nouvelle unité de transformation de fèves en beurre et poudre de cacao est dotée d'une capacité de production annuelle de 32 000 tonnes. Son promoteur se nomme Emmanuel Neossi, un négociant de fèves prospère, qui a décidé il y a quelques années de se lancer dans la transformation du cacao à l'échelle industrielle.

Le projet a bénéficié d'un financement de 13 milliards de FCFA, octroyé par la Société commerciale de banque (SCB Cameroun), filiale locale du groupe bancaire marocain Attijariwafa Bank. Ce crédit bancaire a, à son tour, été garanti à hauteur de 6 milliards de FCFA par l'African Guarantee Fund (AGF), un fonds de garantie lancé par le groupe de la Banque africaine de développement (BAD).

En plus des facilités fiscalo-douanières offertes par l'État camerounais, ce projet a également bénéficié, en juin 2016, d'un financement public direct de 1,2 milliard de FCFA. Cet appui se situe dans le cadre du projet Agropoles, implémenté par le ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du territoire (Minepat).

L'usine a été entièrement équipée par l'allemand Buhler, présenté comme le numéro un mondial dans la fabrication des équipements de l'industrie chocolatière. Selon Emmanuel Neossi, elle permettra de créer environ 750 emplois indirects.

La nouvelle unité de transformation de fèves inaugurée le 26 avril 2019 à Kekem épouse les ambitions des pouvoirs publics et des acteurs de la filière cacao au Cameroun. En effet, depuis quelques années, ces derniers œuvrent pour l'augmentation de la part de cacao transformé localement. L'objectif des autorités est de transformer sur place 50 % de la production nationale d'ici à 2020.

En effet, avec une production qui tourne autour de 200 000 tonnes depuis cinq campagnes, le Cameroun ne transforme qu'environ 25 % de ses fèves, ce qui expose la filière aux aléas de la conjoncture du marché international.

LES CHIFFRES DU MOIS

70%

Au 2e trimestre 2018, le marché du crédit-bail au Cameroun a pesé 10,2 milliards de FCFA, contre 16,5 milliards de FCFA pour l'ensemble de la zone Cemac, selon les statistiques de la Banque des États de l'Afrique centrale (Beac). À l'échelle des six pays de cet espace communautaire, le Cameroun concentre à lui tout seul près de 70% des concours financiers par crédit-bail, au cours de la période sous-revue.
Avec cette enveloppe, qui représente seulement 0,4% du volume global des crédits octroyés dans le pays dans la 2e moitié de l'année 2018, le marché camerounais du crédit-bail fait figure d'éclaircie dans le tableau très peu reluisant de ce mode de financement dans la zone Cemac.

270 000

Grâce au Projet de développement de l'élevage (Prodel), financé à hauteur de 60 milliards de FCFA par la Banque mondiale, le gouvernement camerounais, à travers le ministère de l'Élevage, ambitionne d'inséminer artificiellement plus de 270 000 vaches dans le pays, d'ici 2027, apprend-on de sources officielles.
Cette opération, qui vise à éviter les coûteuses importations d'animaux à haut potentiel génétique, devrait permettre d'augmenter le cheptel bovin et d'accroître la production laitière du pays. Elle accuse un déficit d'environ 170 000 tonnes, sur un besoin annuel de 297 000 tonnes.

100 milliards FCFA

Le Cameroun et l'Association internationale de développement (IDA), guichet concessionnel de la Banque mondiale, ont signé quatre accords de financement le 9 avril 2019 à Washington. Ces financements, d'un montant total de 100,7 milliards de FCFA, souligne le ministère de l'Économie, serviront à l'implémentation du projet « filets sociaux » et à la réforme du secteur de l'éducation.
Le projet « filets sociaux » consiste en des transferts monétaires aux populations des communes très pauvres de certaines régions du pays. Grâce au nouveau financement de la Banque mondiale, ce projet sera étendu aux communes impactées par les flux de réfugiés centrafricains et nigérians (372 542 personnes) vivants actuellement sur le territoire camerounais.

80 MW

Le 16 avril 2019, au terme d'une série de tests effectués trois jours plus tôt, le ministre camerounais de l'Eau et de l'Énergie, Gaston Eloundou Essomba, a présidé sur le site abritant le barrage hydroélectrique de Memve'élé, dans la région du Sud du Cameroun, la cérémonie de « mise sous tension » de cette infrastructure énergétique, dont la mise en service est attendue depuis 2017.
Cette « mise sous tension » permet à cette infrastructure, d'une capacité de production de 211 MW, d'injecter 80 premiers mégawatts dans le réseau interconnecté Sud, au profit des ménages et des entreprises. Cette opération avait été initialement annoncée pour la fin de l'année 2018, puis pour le premier trimestre 2019.

Cameroun, les petits pas du private equity

Depuis décembre 2011, le vocabulaire financier au Cameroun s'est enrichi d'une nouvelle expression : emprunt obligataire. En effet, face à l'augmentation continue de ses besoins en financements, l'État camerounais a décidé de ne plus compter uniquement sur les recettes publiques, les emprunts internationaux et les dons. Cette diversification des sources de revenus a conduit au lancement du tout premier emprunt obligataire de l'histoire des finances publiques camerounaises en décembre 2011, avec à la clé une enveloppe de 200 milliards de francs mobilisée en deux semaines.

Depuis cette date, le Trésor public camerounais est reparti sur le marché financier local à cinq reprises, pour des opérations de levée de fonds toutes couronnées de succès. Dans le même temps, le Cameroun est avec le Gabon l'un des principaux animateurs du marché des titres publics de la Banque des États de l'Afrique centrale (Beac). Le pays y lève désormais en moyenne 250 milliards de FCFA par an, pour satisfaire ses besoins ponctuels de trésorerie. Auréolé de ces différents succès sur le marché local et sous-régional des capitaux, le Trésor public camerounais a procédé, en 2015, à l'émission de son tout premier eurobond, d'une valeur de 750 milliards de FCFA. Finalement, face à la rudesse des conditions du marché, le Cameroun n'obtiendra que 350 milliards de FCFA.

Ce dynamisme des pouvoirs publics dans la recherche des financements alternatifs tranche avec l'aphonie observée dans le secteur privé. En effet, les opérateurs économiques locaux demeurent comme prisonniers des banques. Pourtant, ce canal du financement traditionnel n'est pas souvent pressé de délier les cordons de la bourse pour les entreprises, notamment les PME. De même, ces opérateurs économiques boudent la bourse des valeurs mobilières locale. Leurs besoins en financements peuvent pourtant y être comblés. Pis, ils sont peu visibles sur le segment du private equity. Pourtant, en attirant les capitaux-investisseurs, ils peuvent non seulement s'assurer la disponibilité d'importants volumes de financements, mais aussi bénéficier d'une expertise efficace dans la conduite de leur business.

Au demeurant, bien qu'encore très peu connu et usité au Cameroun, le terrain du private equity n'est heureusement pas vierge. Aussi bien l'État que des privés étrangers et quelques fois locaux y ont fait recours ces dernières années. Ce sont ces exemples que nous tentons de rassembler de manière non exhaustive. Objectif : contribuer à sonner le tocsin de ce mode de financement susceptible de mettre plusieurs entreprises locales sur le chemin de la compétitivité.

Brice R. Mbodiam

Après le secteur de l'électricité, le Britannique Actis se lance dans l'immobilier commercial et le loisir

Le fonds d'investissement britannique Actis a annoncé, le 12 février 2018, le lancement des travaux de construction du « Douala Grand Mall & Business Park ». Situé dans la capitale économique camerounaise, il s'agit du « premier centre commercial et de loisirs régional » du pays. Ce projet, dont la première phase devrait être livrée cette année, est réalisé avec le concours de son partenaire local Craft Development, entreprise spécialisée dans les designs urbains et le bâtiment. Il permettra d'ériger, sur une superficie de 18 000 m², un multiplexe de cinq salles de cinéma, un supermarché et des boutiques.
Il s'agit, précise Actis, de la première phase d'un projet global qui comprend également la construction d'un hôtel cinq étoiles et d'un parc de bureaux, le tout pour un coût estimé à 80 milliards de FCFA. Ce projet bénéficie des avantages fiscalo-douaniers prévus par la loi d'avril 2013, portant incitation à l'investissement privé en République du Cameroun. Ce texte, révisé en 2017, prévoit des exonérations allant de 5 à 10 ans, aussi bien en phase d'installation que d'exploitation.
« *Douala Grand Mall & Business park est un projet de référence qui apportera à la vibrante ville de Douala un de ses plus grands développements "mixed-use" au standard international, avec plus de 4500 emplois qui seront créés pendant les deux phases successives de constructions*

et d'opérations », affirme Mathurin Jidjouc Kamdem, CEO de Craft Development.
Avec ce nouvel investissement, Actis se diversifie sur le territoire camerounais, après la reprise, il y a quelques années, des actifs de l'Américain AES dans le capital social d'Eneo, le concessionnaire du service public de l'électricité dans le pays.

Africa50 et STOA Infra & Energy rejoignent le tour de table du projet Nachtigal (420 MW)

Africa50, la plateforme panafricaine d'investissement dans les infrastructures, a acquis 15% du capital de Nachtigal Hydro Power Company (NHPC), la société chargée du développement et de l'exploitation du projet de la centrale hydroélectrique de Nachtigal (420 MW), au Cameroun.
L'institution a repris la moitié de la participation de l'État du Cameroun. Il détenait jusqu'à la signature de l'accord survenu le 4 décembre 2018, 30% du capital de cette entreprise.
« *Notre investissement dans Nachtigal démontre qu'il est possible de combler les besoins de financement des infrastructures en Afrique* », explique Alain Ebobissé, le directeur général d'Africa 50.
De son côté, la Société financière internationale (SFI), branche de la Banque mondiale chargée du financement du secteur privé dans les pays en développement, a cédé 10 de ses 30% de participation à STOA Infra & Energy, un véhicule d'investissement de 600 millions d'euros de fonds propres. Créé en 2016, il est contrôlé à 84% par la Caisse française des dépôts et de consignation (CDC) et à 16% par l'Agence française de développement (AFD).
Le projet du barrage de Nachtigal permettra de doper d'un tiers la capacité la capacité de production installée du pays. Les travaux de sa construction sont prévus pour démarrer au cours de cette année 2019, avec une date de livraison en 2023. Son coût de construction est actuellement évalué à 1,2 milliard d'euros.

AfricInvest propulse la société de microfinance CCA dans le giron bancaire

Le Crédit communautaire d'Afrique (CCA), ex-établissement de microfinance, est devenu la 15e banque classique du Cameroun, selon une annonce faite le 20 mars 2017 par son président du Conseil d'administration, Albert Nkemla. Cette évolution est intervenue après deux ans de procédures et de surveillance de la Commission bancaire d'Afrique centrale (Cobac).
Cette transformation est consécutive à un investissement d'AfricInvest, une firme d'investissement focalisé sur le Maghreb et l'Afrique subsaharienne. Elle a finalisé, en février 2017, l'acquisition de parts dans le capital de ce qui était encore la plus grande institution de microfinance opérant au Cameroun.
Agréée le 27 juillet 2001, comme établissement de microfinance par le ministère de l'Économie et des Finances de l'époque, le CCA a connu une progression fulgurante. Au moment de sa transformation, elle totalisait 420 000 clients et près de 42 agences. Ce qui en fait l'une des institutions financières les plus largement implantées sur le territoire camerounais.
Fort d'une croissance soutenue, le capital social de la structure a successivement pris du volume, passant de 5 à 15 milliards de FCFA au cours de l'année 2013. Devenue banque, elle rêve désormais en moyen terme, selon ses dirigeants, d'une 3e place sur le marché local.

Norfund aux commandes de deux centrales électriques

Le Fonds d'investissement britannique Actis a cédé en 2015, la totalité de ses actifs dans Globeleq Africa à un consortium contrôlé par le fonds norvégien Norfund et l'institution financière britannique CDC Group. Le montant de la transaction est de 227 millions de dollars, soit environ 125 milliards de FCFA.
L'entreprise Globeleq Africa, détenue à 100% par Actis, est spécialisée dans la production indépendante de l'énergie électrique dans plusieurs pays africains. Elle avait pris possession des centrales à gaz et à fuel de Kribi et de Dibamba, au Cameroun, après le rachat d'Eneo, le fournisseur camerounais de l'électricité, par Actis. Ces deux centrales électriques, d'une capacité cumulée de 304 MW, faisaient du Cameroun le principal producteur du réseau énergétique de Globeleq Africa sur le continent noir. Il devance la Côte d'Ivoire (288 MW avec la centrale d'Azito) et l'Afrique du Sud (trois centrales solaire et éolienne d'une capacité globale de 238 MW).
Cette cession des centrales de Dibamba et de Kribi au consortium Norfund-CDC Group intervient dans un contexte marqué par de profondes mutations dans le secteur de l'électricité au Cameroun. En effet, la nouvelle loi en vigueur dans le pays ouvre ce secteur à la concurrence dans les segments de la production et de la commercialisation. Elle institue également un gestionnaire public du réseau de transport, institution dont la mise en place est effective depuis un an déjà.

À travers sa filiale camerounaise, le fonds d'investissement I&P se renforce en Afrique centrale

En lieu et place de sa succursale fermée au Cameroun en 2016, la firme d'investissements I&P (investisseurs et partenaires) a ouvert une filiale. Elle a « *pour vocation d'opérer, dans l'ensemble de la sous-région (Cameroun, Gabon, RDC), où nous avons financé plus d'une dizaine d'entreprises depuis 2002* », précise Émilie Debled. La directrice des relations extérieures et du développement chez I&P précise par ailleurs que ce repositionnement participe d'une stratégie visant à intensifier les activités du fonds d'investissement en Afrique centrale, à partir du Cameroun.
Créé en 2002, I&P, qui gère des actifs pour environ 75 millions d'euros (environ 49 milliards FCFA), jouit de la confiance d'investisseurs institutionnels, privés et de certaines fondations. Parmi ses partenaires, on retrouve Proparco, la BAD, le FMO, la BEI, CFAO, Danone, Bank of Africa, la Fondation Edmond de Rothschild, etc.
Principalement concentré sur l'Afrique, I&P revendique l'accompagnement d'une soixantaine de petites et moyennes entreprises (PME) réparties dans 15 pays africains. Au Cameroun, il s'agit des sociétés ACEP, Genemark, Carrières du Moungo, Biotropicale, Kawtal ou encore Cameroun Breuvage, etc.

Enko Capital se lance dans le financement de l'éducation au Cameroun, en Côte d'Ivoire et en Afrique du Sud

Enko Education, la branche éducation du Fonds d'investissement Enko Capital, cofondé par les financiers camerounais Alain et Cyrille Nkontchou, a pris pied en Côte d'Ivoire en 2016. À travers deux écoles d'Abidjan (le lycée Enko International intégré au complexe scolaire méthodiste John Wesley et le collège Enko Riviera), Cyrille Nkontchou entend contribuer à la formation de jeunes africains capables d'intégrer les plus grandes universités du monde après le baccalauréat.
Les deux établissements scolaires susmentionnés ont ainsi rejoint, dès la rentrée de septembre 2016, le réseau Enko Education ; réseau déjà constitué du complexe scolaire

la Gaité, au Cameroun, et Amazing Grace Private School, en Afrique du Sud. Ce fonds d'investissement créé a également lancé une nouvelle école à Douala, la capitale économique du Cameroun.
Lancé en janvier 2014, Enko Education Investments vise globalement à améliorer la qualité de l'éducation en Afrique. « *Sur cinq ans, nous voulons investir entre 30 millions (15 milliards FCFA) et 40 millions de dollars (20 milliards FCFA) dans des écoles privées pour bâtir un véritable groupe consacré à la formation des enfants de la classe moyenne africaine* », confie Cyrille Nkontchou.

Kone Dowogonan : « *Cet essor du Retail au Cameroun participe à faire grandir le e-commerce* »

Succès, difficultés, opportunités, ambitions… le directeur général de la filiale camerounaise de Jumia, leader du e-commerce en Afrique, fait la point sur la marche de l'entreprise.

Investir au Cameroun : Comment se passe la journée de travail d'un directeur général de Jumia au Cameroun ?
Kone Dowogonan: Chaque journée est différente. Au départ, on a une routine : faire une revue des points chauds de la journée et un point avec les équipes pour s'assurer qu'on est en phase. Ensuite, on rentre dans différentes problématiques. À Chaque jour, ses challenges. En après-midi, le travail se fait en entrepôt. On va voir les équipes pour s'assurer qu'il n'y a pas de problèmes. En fin de journée, on se consacre prioritairement aux rendez-vous avec des partenaires, des vendeurs, ou encore la presse. Donc, c'est assez atypique comme programme de la journée. Mais, cela change tout le temps en fonction des défis. Il faut faire preuve de beaucoup de flexibilité, parce que nous sommes dans un domaine qui est très changeant et mouvant.

Kone Dowogonan : *« Aujourd'hui, les gens font de plus en plus confiance au e-commerce et redécouvrent cette manière de vivre »*

IC : En 2017, le Cameroun a occupé le dixième rang africain en termes d'e-commerce. Jumia est un gros acteur de ce secteur, quelles sont les dynamiques qui, selon vous, ont permis d'atteindre ce niveau ? Et comment continuer de progresser ?
KD : Le marché camerounais a énormément évolué. D'abord, le taux de pénétration de l'internet a contribué fortement à la démocratisation du e-commerce. Aujourd'hui, on est à plus de 20 % de pénétration de l'internet. Ensuite, on a une population qui est de plus en plus tournée vers le digital. La population qui découvrait le e-commerce, il y a 5 ans, sortait d'une phase plus cadencée par des problématiques d'arnaque en ligne. Aujourd'hui, les gens font de plus en plus confiance au e-commerce et redécouvrent cette manière de vivre. Donc, de plus en plus de gens rentrent dans cette dynamique-là. Bien que nous soyons encore loin d'avoir un taux de pénétration de plus de 50 %, on y travaille.
C'est vrai qu'on a une problématique d'adressage au Cameroun. Mais, nous avons essayé de régler cela en créant des points de relais. Ce sont des points de proximité pour nous rapprocher de nos clients. On a mis en place le paiement à la livraison, pour accroître la confiance et éviter le risque que les clients percevaient à travers le e-commerce. En somme, pour aller de l'avant, on a essayé de faire en sorte que ces problématiques soient des opportunités.

IC : La question qu'on se pose souvent est celle de savoir comment vous choisissez les partenaires permettant de satisfaire les demandes de vos clients.
KD : Nous avons différents types de partenaires (vendeurs, médias, partenaires logistiques ou dans le domaine de la téléphonie). Pour être vendeur chez Jumia, il faut déjà avoir un bien ou un service à vendre. Je parle de bien et service parce que, en général, lorsqu'on parle de Jumia, les gens voient uniquement le site supermarché. Nous vendons également des services. Donc, si vous êtes une entreprise qui commercialise des billets d'avion, des services, des prestations, vous pouvez le faire à travers Jumia. Pour ce faire, vous pouvez soit vous rapprocher de nos équipes via le call center, venir dans nos bureaux ou remplir un formulaire en ligne. Une fois que vous le faites, une équipe vous contacte et vous prend en main. En quarante-huit heures maximum, votre profil est créé, on vous forme sur l'utilisation de la plateforme pour mettre vos produits en ligne. En moins de trois jours, vous avez vos premières ventes. Ce qui est très rapide et très différent du commerce traditionnel. En résumé, devenir vendeur sur Jumia est très facile. Il suffit de franchir le pas, de venir nous voir et on vous tient par la main.
Maintenant, pour les partenaires logistiques, on essaie de travailler avec des gens qui ont pignon sur rue. Ceux qui ont une force logistique réelle et capable de suivre la progression de Jumia. En ce qui concerne les partenaires médias, qui essaient de nous accompagner dans le cadre de notre progression, nous essayons de travailler avec ceux qui sont fiables. Nous avons aussi des partenaires dans le domaine de la téléphonie, comme MTN, Orange, Yoome et bien d'autres. Ce sont-là des partenaires qui ont des solutions pour accompagner les clients. Aujourd'hui, les clients ont la possibilité de payer par

« Chez Jumia, la qualité est un facteur clé. C'est la raison pour laquelle lorsque vous vendez sur Jumia, on s'oblige de vérifier que les produits que vous proposez sur la plateforme sont en conformité avec ce que le client attend. »

mobile money sur notre site internet, c'est avec ces partenaires-là qu'on a intégré ces solutions sur notre plateforme.

IC : Une fois qu'on répond à ces critères, comment garantissez-vous la crédibilité et la fiabilité des produits et services promus sur votre plateforme ?

KD : Une fois que vous demandez à être vendeur sur Jumia, il y a plusieurs étapes. Nous avons déjà une politique interne qui exige de ne travailler qu'avec des vendeurs remplissant toutes les exigences réglementaires. Si vous n'êtes pas une structure du type Société anonyme, SARL ou toute autre structure légale, ce n'est pas possible de vendre en ligne. Nous avons par ailleurs, un partenariat avec le ministère des PME qui permet d'aider les vendeurs à se normaliser.

Chez Jumia, la qualité est un facteur clé. C'est la raison pour laquelle lorsque vous vendez sur Jumia, on s'oblige de vérifier que les produits que vous proposez sur la plateforme sont en conformité avec ce que le client attend. Nous faisons des vérifications de qualité pour nous assurer de cette adéquation-là. Ensuite, on fait le chocking, pour nous rassurer que le partenaire, le vendeur ou le client qui vient sur notre plateforme est quelqu'un de fiable, qui n'a pas de problèmes avec la justice et respecte la règlementation en vigueur.

IC : Quelles sont les compétences qui vous permettent aujourd'hui de maintenir le business actif ? Et lesquelles avez-vous besoin pour les prochaines étapes de votre développement ?

KD : Dans le cadre de son essor, Jumia Cameroun s'est appuyé sur différents types de compétences. C'est fort de notre force en marketing, dans le commercial, la logistique et les opérations, que nous arrivons à avancer. Mais, comme toute entreprise du digital, demain on sera appelé à se métamorphoser et aller de l'avant. Cela veut dire qu'on

aura besoin de développeurs, pour mieux développer notre plateforme, mieux intégrer les nouveaux logiciels qui seront mis en place. On aura également besoin de commerciaux, parce qu'il faut accompagner nos vendeurs, pour avoir les meilleurs prix, les meilleurs produits. On aura besoin des marketistes, parce que le marketing a un gros poids dans l'approche que nous avons. Nous devons présenter les produits de la meilleure des façons, toucher les clients avec différents concepts novateurs.
Dans le même temps, on aura besoin d'opérateurs. Il s'agit des call centers qui permettent d'appeler les clients afin de vérifier que les commandes passées sont bonnes.
Il est en gros question de gérer la santé du business. Il y a aussi la logistique qui est la clé et le cœur de notre business, parce qu'elle permet d'apporter le colis au plus près du client. Aujourd'hui, vous pouvez commander vos produits sur nos sites au meilleur prix et à la meilleure qualité. Mais, s'il n'est pas livré chez vous, vous n'aurez pas ce produit-là. Donc, pour nous la logistique c'est également un élément clé. Cela veut dire que nous exhortons tous les jeunes qui sont intéressés à travailler dans le digital, à se rapprocher des structures comme Jumia, pour écrire avec nous une page du parcours que nous construisons au fur et à mesure. On touche tous les métiers, toutes les obédiences, ils ne doivent surtout pas hésiter.

IC : Partagez avec nous deux success-stories qui représentent, à vos yeux, des impacts forts de l'entreprise que vous dirigez, sur le quotidien de vos partenaires, vendeurs ou de vos consommateurs.
KD : En termes de success-stories, il faut dire que depuis ma prise de fonction, j'ai été édifié par certains vendeurs. Tous réussissent, tous vont de l'avant, mais certains m'ont vraiment touché d'un point de vue personnel. Je parlerai en l'occurrence d'un vendeur de Douala. Au départ, il vendait tout simplement de petites bouilloires, au rythme d'une ou deux pièces par semaine. Il était très réfractaire au projet d'e-commerce. On a dû le démarcher durant une à deux semaines et lui montrer que cela pouvait marcher. De fil en aiguille, il a eu le vent en poupe et aujourd'hui, il vend entre 100 et 200 bouilloires par jours.
Avant, lorsqu'il venait nous voir, il racolait une moto. Aujourd'hui, il gare une Mercedes ML dans notre parking. Pour moi, c'est un vendeur qui inspire. Quand on part du statut de simple vendeur dans un marché, qui n'avait pas de perspectives de vente, pour devenir un vendeur qui compte sur l'échiquier camerounais, c'est inspirant. Ses articles se retrouvent à Ngaoundéré, Bertoua, Bafoussam, Limbe, un peu partout, alors qu'il n'a pas d'entrepôts. Pour moi, c'est une vraie success-story.
Ensuite, il y a des vendeurs qui ont commencé chez nous, en vendant des marques de télévision qui n'étaient pas connues. Aujourd'hui, ces marques arrivent parfois à déclasser de grandes marques comme LG ou Samsung. Ces vendeurs-là, on a su les accompagner, leur montrer le potentiel du marché et les faire partir de leurs plates-bandes pour en faire de gros vendeurs. Pour nous, il s'agit d'une pépinière de vendeurs qu'on accompagne depuis le début et qu'on voit murir. Chez Jumia, nous avons un business gagnant-gagnant. Lorsque nos vendeurs grandissent, nous grandissons et nous avons des clients qui sont contents.

IC : On voit de plus en plus arriver au Cameroun de grands groupes de distribution et les hypermarchés se développent. Jumia Cameroun perçoit-il cette situation comme une opportunité ?
KD : C'est vrai qu'au Cameroun on assiste à un essor des distributeurs traditionnels. De plus en plus, nous avons de grandes marques de distributeurs qui apparaissent sur le marché (Carrefour, BAO, Super U, Mahima…). Beaucoup diraient que ce sont des concurrents directs de Jumia. Non ! Pour nous, c'est une opportunité. D'abord, ces grands distributeurs nous apportent de nouvelles offres. Il faut savoir que le Cameroun est un marché où l'offre est complexe. L'arrivée de grandes enseignes permet de démocratiser un peu plus le Retail (le commerce en détail) et d'étoffer les offres.
Ensuite, ces distributeurs-là sont des partenaires. Je peux citer l'exemple de Carrefour, qui a signé un partenariat avec nous. BAO, Super U et Mahima travaillent également avec nous, parce que nous avons une offre complémentaire. Ces structures-là sont localisées. Nous, nous avons une obédience beaucoup plus nationale. On leur permet aujourd'hui de vendre leurs produits au-delà de leurs rayons de vente. Typiquement, un client qui est à Ngaoundéré et souhaiterait acheter des produits Carrefour le fait simplement chez Jumia. Il aura les mêmes produits, la même qualité et il les aura plus rapidement. Donc, on peut dire que cet essor du Retail au Cameroun participe à faire grandir le e-commerce. Il nous permet de servir nos clients, en leur proposant beaucoup plus d'offres et beaucoup plus de choix.

IC : Quels sont les défis que vous rencontrez ? Et comment impactent-ils les affaires de Jumia?
KD : Dans le cadre du e-commerce, on doit faire face à beaucoup de problématiques. Tout d'abord, on parlera du défi des infrastructures routières qui rendent complexe la livraison des colis. Envoyer un colis à Kousséri (à l'Extrême-nord et à la frontière avec le Tchad), c'est très compliqué. Cela prend énormément de temps, compromettant la livraison rapidement de ces clients. Aujourd'hui, avoir plus d'infrastructures sur le territoire nous permettrait d'aller plus vite.
Ensuite, il y a de nombreuses personnes qui souhaitent passer du marché gris vers un marché plus normalisé. On souhaiterait que le gouvernement nous accompagne dans la création de structures permettant à tout le monde de devenir

« Il faut dire avant toute chose que c'est une réelle fierté pour Jumia d'être listé sur New York Stock Exchange. Nous sommes aujourd'hui la première entreprise technologique africaine à être sur cette bourse. »

vendeur sur notre plateforme. Par ailleurs, nous avons la problématique du paiement. On souhaiterait que les différents opérateurs (Orange, MTN...) démocratisent un peu plus le paiement via Orange ou MTN Money. Pour quoi ? Eh bien, parce que dans l'ADN de base d'un gestionnaire de plateforme d'e-commerce, le prépaiement est à l'avant. Mais au regard des contraintes, on a adapté notre approche à instituant le paiement à la livraison, mais il serait préférable de payer en amont.
En plus, comme toute structure, nous avons des problématiques locales. Par exemple, nous n'avons pas beaucoup de partenaires dans la logistique, pour assurer la livraison des produits. Nous aidons beaucoup de nouvelles start-up et des entreprises de petite taille à se développer. Adresser ces problématiques nous aiderait vraiment. Mais il faut dire qu'au-delà de tout, à Jumia, on essaye de faire en sorte que ces problématiques et ces défis soient des opportunités qui nous permettent d'aller de l'avant.
Je le répète, chaque fois que nous parlons de notre modèle d'e-commerce dans les pays européens, personne ne croit à son fonctionnement, pourtant il marche. Nous avons, par exemple, adopté le paiement à la livraison parce que les populations locales étaient craintives et avaient des problèmes de bancarisation. Cela nous a permis de lancer pleinement ces services-là. Donc, au-delà de tout, on essaye d'aller de l'avant, de faire en sorte que ces opportunités nous permettent de croître et de faire bénéficier de nos offres aux clients.

IC : Depuis quelques semaines, Jumia est coté au New York Stock Exchange. Comment cette évolution se transformera-t-elle en plus d'opportunités, notamment pour les jeunes camerounais ?
KD : Il faut dire avant toute chose que c'est une réelle fierté pour Jumia d'être listé sur New York Stock Exchange. Nous sommes aujourd'hui la première entreprise technologique africaine à être sur cette bourse. Cela signifie que nous avons des partenaires et des investisseurs qui font confiance à notre projet. Cela veut également dire que l'Afrique est dynamique, que l'Afrique qui innove est reconnue par-delà les frontières.
Quel apport pour Jumia Cameroun ?
Déjà, être listé sur la Bourse de New York nous donne un assentiment du marché sur la fiabilité de notre entreprise. C'est une entreprise avec laquelle on peut prospérer. Cela nous permettra d'aller démarcher de nouveaux partenaires, de faire venir de nouvelles marques au Cameroun et être un acteur qui compte sur le marché.
Pendant longtemps, nous avons eu des partenaires qui doutaient un peu de la viabilité de notre projet. Être listé à ce niveau montre notre sérieux et notre engagement à construire dans la durée et à servir nos clients comme il le faut. Je ne manquerai pas de remercier nos clients et partenaires sans lesquels on n'aurait pas atteint ce niveau. Ce n'est qu'un commencement, nous comptons faire du Cameroun un pays où le commerce est pleinement digitalisé et tourné vers l'avenir.

Entretien avec Idriss Linge

GESTION PUBLIQUE

Le Royaume-Uni déterminé à aider le Cameroun dans la lutte contre le terrorisme et les troubles dans les régions anglophones

Paul Biya, le président de la République du Cameroun, a reçu le 24 avril à Yaoundé, le Haut-commissaire du Royaume-Uni au Cameroun, Rowan James Laxton. Au sujet de la lutte contre le terrorisme dans la région de l'Extrême-nord et les troubles dans les régions du Nord-Ouest et du Sud-Ouest (régions anglophones du pays), la présidence de la République rapporte que, le diplomate britannique affirme que son pays est « *déterminé à aider le Cameroun à surmonter les difficultés auxquelles il est confronté* ». Ce qui s'inscrit dans la continuité de la coopération entre Yaoundé et Londres.

La Présidence rappelle à cet effet que, le Cameroun a bénéficié par le passé du soutien du Royaume-Uni dans la guerre contre le groupe terroriste Boko Haram et la gestion des réfugiés. En outre, Yaoundé apprécie la position « *sans équivoque* » du gouvernement britannique en faveur de l'unité et de la paix face aux velléités sécessionnistes dans les régions du Nord-Ouest et du Sud-Ouest.
En dehors des aspects sécuritaire et humanitaire, Rowan James Laxton renouvèle l'engagement du Royaume-Uni à participer aux grands projets de développement au Cameroun. Dans ce sens, indique le diplomate, Londres est disposé à investir dans des secteurs porteurs ayant une incidence sur la qualité de vie des populations camerounaises : l'énergie, le commerce, les logements sociaux, etc.

Le Cameroun attend un décaissement de 50 milliards de FCFA à l'issue de la 4e revue du programme avec le FMI

Corinne Deléchat achève le 3 mai à Yaoundé, la 4e revue du programme économique (Facilité élargie de crédit-FEC) triennal (juin 2017 — juin 2020) signé depuis le 26 juin 2017 avec l'État du Cameroun.
Le Cameroun devrait s'attendre à un décaissement d'environ 50 milliards de FCFA, si cette revue est concluante, a indiqué Mme Deléchat aux médias, le 2 mai dernier. Le Conseil d'administration du FMI rendra son verdict en juin prochain. Si tout se passe bien, ce montant viendra s'ajouter aux 245 milliards de FCFA déjà accordés au bénéfice de l'État camerounais.
Corinne Deléchat achève la 4e revue de la FEC avec l'optimisme affiché au début de la mission le 23 mai dernier. « *La conclusion est que la performance au titre du programme reste satisfaisante. Nous avons rempli tous les critères du programme de la performance au titre de 2018 et on a des mesures correctives pour ce qu'on avait raté. Pour 2019, on est tombé d'accord sur les paramètres de l'exécution budgétaire pour le reste de l'année. Sur la base des éléments qu'on a maintenant, nous sommes confiants de pourvoir amener la revue au Conseil d'administration en fin juin* [2019] ».
Néanmoins, a indiqué le chef de mission du FMI, le Cameroun continue d'effectuer certaines dépenses exceptionnelles qui sont peu transparentes, notamment en matière de sécurité.

La CNPS, l'organisme étatique de sécurité sociale au Cameroun, recouvre 179 milliards FCFA de cotisations sociales en 2018

La Caisse nationale de prévoyance sociale (CNPS) informe que le montant des cotisations sociales encaissées en 2018 a augmenté de 6,61% par rapport à 2017. Il passe de 167,8 à 178,9 milliards de FCFA. Cette performance haussière s'explique, selon la CNPS, par le nombre de travailleurs télé-déclarés. Il est passé de 368 643 en 2017 à 421 129 en 2018, soit une augmentation de 14,24%.
Par ailleurs, malgré l'augmentation du nombre d'employeurs, l'effectif de ceux qui télé-déclarent est resté presque stable à 30 622 (contre 30 623 en 2017). Les secteurs des « Autres Services » (32,5%), « Commerce » (12,63%) et « Agriculture » (10,36%) sont ceux disposant de plus d'assurés sociaux.
Dans la branche des assurés sociaux, 65 362 nouvelles immatriculations du régime obligatoire ont été enregistrées en 2018 contre 60 196 l'année précédente, soit une hausse de 8,6%.
En outre, 67,57% de ces nouveaux immatriculés sont des hommes, et 73,41% ont moins de 35 ans.
Dans l'ensemble, l'on dénombre 780 745 travailleurs actifs dans le régime obligatoire.
Pour ce qui est du régime volontaire, mis en place depuis 2014, un total de 16 216 nouvelles immatriculations a été enregistré, dont 59% d'hommes et 79% âgés de moins de 35 ans. Au total, 134 883 assurés sont actifs dans ce régime.
De façon globale, le mouvement des travailleurs immatriculés d'un régime à un autre (régime obligatoire et volontaire) au Cameroun en 2018 est chiffré 915 628.

Les besoins d'endettement de l'État camerounais se situent à 3307 milliards de FCFA pour le triennat 2019-2021

Les besoins d'endettement de l'État du Cameroun pour le triennat 2019-2021, appuis budgétaires (354 milliards de FCFA) compris, sont estimés à environ 3307 milliards de FCFA. Ces données viennent d'être publiées par le Comité national de la dette publique du Cameroun.
En 2019, le Cameroun a besoin 1260 milliards de FCFA. Ce déficit de financement sera comblé, selon le Comité, par la mobilisation effective de 74,2% de dette extérieure (935 milliards de FCFA, dont 347 milliards de FCFA d'appuis budgétaires) et de 25,8% de dette intérieure (325 milliards de FCFA).
Le plafond des nouveaux engagements extérieurs pour la période 2019-2021, est fixé à 2150 milliards de FCFA, dont 650 milliards de FCFA en 2019. Ce plafond tient

compte des contraintes liées au programme avec le Fonds monétaire international (FMI). Il s'agit notamment de maintenir la viabilité de la dette publique du Cameroun avec un risque de surendettement au plus modéré.
Le plafond des nouveaux engagements intérieurs sur la même période s'élève à 1055 milliards de FCFA, dont 325 milliards de FCFA pour l'année 2019. Celui des avals à accorder par l'État est fixé à 120 milliards de FCFA dont 40 milliards de FCFA pour 2019.

FINANCE

Le Marocain Wafa assurance prend le contrôle de Pro Assur SA et Pro Assur Vie au Cameroun

La compagnie Wafa assurance, dédiée à l'activité d'assurance au sein du groupe marocain Attijariwafa Bank, vient de conclure un accord, en vue d'une prise de participation majoritaire dans les sociétés camerounaises Pro Assur SA et Pro Assur Vie, révèle la presse marocaine.
Grâce à cette double opération, apprend-on, « *Wafa Assurance acquiert 65% des actions de droits de vote de Pro Assur SA et rachète un bloc de contrôle représentant 89,4% des actions et droits de vote de la compagnie Pro Assur Vie* ».
Cette transaction, qui reste soumise aux approbations des autorités de tutelle et de régulation du secteur des assurances au Maroc et au Cameroun, permettra à la compagnie marocaine de renforcer son positionnement au Cameroun, grâce à un maillage du territoire.
En effet, en activité depuis juin 2016, à travers sa filiale Wafa assurance Vie Cameroun, la compagnie marocaine

opérait jusqu'ici uniquement dans la ville de Douala. Elle distribuait alors ses produits de bancassurance via le réseau des agences de SCB Cameroun, filiale bancaire du groupe Attijariwafa.
Outre le Cameroun, cette compagnie d'assurances marocaine est également présente au Sénégal et en Tunisie, où les filiales bancaires de sa maison mère (Attijariwafa Bank) lui ont déjà servi de rampes de lancement.

Grâce à une réforme sur les procédures de passation des marchés, la BDEAC réduit d'un tiers les coûts de certains contrats en 2018

Le résultat net 2018 de la Banque de développement des États de l'Afrique centrale (BDEAC) a culminé à 12 milliards de FCFA, en hausse de plus de 400% par rapport aux 2,3 milliards de FCFA de l'année 2017, apprend-on de sources officielles.
À l'origine de cette performance se trouve la bonne maitrise des charges de la banque, dont celles en rapport avec les marchés passés avec des prestataires. « *De nombreux gré à gré étaient passés sans aucune maitrise des coûts de notre part* », explique l'Équato-Guinéen Fortunato-Ofa Mbo Nchama, le président de la BDEAC.
Afin d'inverser cette tendance des gré à gré incontrôlés, souligne-t-il, la BDEAC a mis en place « *une commission ad hoc et défini un plan annuel de passation de marché. Cela a permis une réduction d'un tiers du coût de certains marchés* ».

Bicec, filiale camerounaise de BPCE, supplante Afriland First Bank dans le marché des crédits bancaires au 2e semestre 2018

Dans son récent rapport sur « *l'évolution des taux débiteurs pratiqués par les établissements de crédit dans la Cemac au 2e semestre 2018* », la Banque centrale (Beac) révèle que le marché de la distribution du crédit bancaire a été largement dominé par la Banque internationale du Cameroun pour l'épargne et le crédit (Bicec), filiale du Français BPCE.
Dans le détail, la Bicec concentre 36,66% des parts du marché, suivi de la Société Générale Cameroun (21,43%). En duopole, ces deux filiales concentrent plus de la moitié de l'offre (58,09%). La Société commerciale de banque Cameroun (SCB), filiale d'Attijariwafa, et Commercial Bank Cameroon (CBC), qui ont vu leur part de marché s'accroître pendant la période sous revue, complètent le quatuor de tête avec, respectivement 9,34% et 9,03% du total des nouveaux concours bancaires.
La Beac fait remarquer que, « *Afriland First Bank et Ecobank Cameroun, qui faisaient partie du peloton de tête au 1er semestre 2018, ont observé une baisse de leur part*

de marché au 2ndsemestre 2018, ressortant respectivement à 6,18% et 3,39% ». La Bicec supplante donc ainsi Afriland First Bank au second semestre 2018.
De façon générale, indique la Banque centrale, les établissements de crédit implantés au Cameroun ont traité, pendant la période sous revue, 517 486 nouveaux dossiers de demandes de crédit, avec une répartition dominée par les découverts (402 690 dossiers) et les crédits amortissables (106 468 dossiers), pour un montant total de 2887,75 milliards de FCFA. Cette enveloppe est en baisse de 14,3% par rapport à celle du premier semestre 2018 qui s'élevait à 3372,11 milliards de FCFA.
Ce recul est confirmé sur toute l'année 2018 où le montant global des nouveaux concours bancaires a été de 6260 milliards de FCFA contre 6739 milliards en 2017, soit une baisse de 7,11%. L'offre de crédit au Cameroun demeure essentiellement le fait des banques, qui concentrent 99,2% du total des financements enregistrés.

Les PME et les particuliers, parents pauvres du financement bancaire dans la zone Cemac, au 2e semestre 2018

63,5%. C'est la proportion des crédits bancaires captée par les grandes entreprises de la zone Cemac, au cours du 2e semestre 2018, selon le rapport sur « *l'évolution des taux débiteurs pratiqués par les établissements de crédit de la Cemac* », que vient de publier la Banque des États de l'Afrique centrale (Beac).
Les PME, qui constituent pourtant la majeure partie du tissu industriel dans cet espace communautaire, n'ont pu capter que 18,8% des financements bancaires recensés dans la zone Cemac, au cours de la période sous revue.
Sur la même période, « *les crédits aux particuliers, quant à eux, qui n'ont atteint que 406,4 milliards de FCFA, soit 8,47% du total des prêts, ressortent en hausse par rapport au montant du semestre précédent chiffré à 239,16 milliards de FCFA, représentant 5,31% du total des nouveaux financements accordés* », souligne la Beac dans le rapport sus-mentionné.

Le Camerounais Afriland First Bank s'associe au Pnud pour accroître les financements en faveur des personnes vulnérables en Guinée Conakry

La filiale guinéenne d'Afriland First Bank, établissement de crédit à capitaux majoritairement camerounais, a signé le 16 avril 2019 à Conakry, un accord de partenariat avec le Programme des Nations unies pour le développement (Pnud), apprend-on officiellement.

Ce partenariat rentre dans le cadre de la mise en œuvre d'un projet visant l'accroissement des volumes de financements en faveur des personnes vulnérables. Il permettra concrètement « *de faciliter l'accès aux financements des jeunes, des femmes, des personnes vivant avec un handicap et autres personnes vulnérables, à travers des actions concertées entre les deux institutions* ».

En dehors de la facilitation de l'accès au crédit, le partenariat entre Afriland First Bank et le Pnud en Guinée Conakry prévoit, soulignent les parties, le renforcement de l'écosystème de la finance inclusive dans le pays ; le développement des modèles innovants d'accompagnement et de financement pour les filières porteuses dans les secteurs prioritaires tels que l'agriculture, l'élevage, la pêche, l'artisanat, les minéraux de développement, l'agro-industrie, les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Il est également question d'œuvrer à terme, pour la mise en œuvre d'actions visant à réduire le coût du crédit à travers la mutualisation des risques ; et pour le renforcement des capacités des jeunes, femmes, personnes vivant avec un handicap et autres personnes vulnérables, notamment via une éducation financière. Elle vise à leur doter des capacités permettant une meilleure gestion des financements et des revenus, en vue de réduire le risque crédit.

La Bdeac prête 6,6 milliards de FCFA pour la construction d'infrastructures au Cameroun, dont un hôtel 4 étoiles à Douala

Le ministre camerounais des Finances, Louis Paul Motaze, a présidé le 19 avril à Malabo (Guinée équatoriale), le Conseil d'administration de la Banque de développement de l'Afrique centrale (Bdeac). Au terme de ce Conseil, la Bdeac a validé des crédits d'une valeur totale de 151 milliards de FCFA au bénéfice de quelques pays de la zone Cemac.
Le Cameroun obtient un financement global de 6,6 milliards de FCFA. Une partie de cette somme (4, 17 milliards de FCFA) est destinée à la construction d'un hôtel 4 étoiles à Douala, la capitale économique du pays. Le reste (2, 5 milliards de FCFA) servira à l'extension du Groupe scolaire Du Vaal, situé dans la même ville.
En dehors du Cameroun, les administrateurs ont en outre approuvé un financement de 80 milliards de FCFA destiné à la construction du nouveau terminal à passagers de l'aéroport international de Bata (Guinée équatoriale). Toujours à Bata, la Bdeac a accepté de financer le projet de création d'un complexe agropastoral à hauteur de 2,5 milliards de FCFA. Sans oublier la construction d'une usine de ciment pour un montant de 1,100 milliards de FCFA.
Le Gabon, quant à lui, décroche un financement de 45 milliards de FCFA pour la construction de 1000 logements à Okolassi. Le projet est porté par la Caisse nationale de sécurité sociale.
L'État congolais, pour sa part, obtient un financement de 12 milliards FCFA pour le renforcement du Centre hospitalier universitaire de Brazzaville. Cet État décroche, en outre, 6 milliards de FCFA pour le financement partiel du projet d'installation d'une unité de fabrication, de conditionnement et d'emballage des produits pharmaceutiques à Ollombo.

Atlantique assurance Cameroun-IARDT lance des produits d'assurance pour petites bourses

Atlantique assurance Cameroun-IARDT, une société d'assurance membre de la holding financière Atlantic Group, lance ce 18 avril à Yaoundé « Assur Tous ». Il s'agit de deux produits d'assurance accessibles aux personnes à revenus faibles. Les segments couverts sont l'accident et la santé. Les conditions d'accès à ces services seront dévoilées au grand public lors de cette cérémonie de lancement.
Selon des sources proches du processus, il sera possible de souscrire à ces produits directement via des applications mobiles et se voir générer un numéro de dossier. Les paiements des primes seront aussi fonction des choix des assurés. Ils pourront s'en acquitter au jour, à la semaine, au mois ou à l'année. Il est en plus possible de la faire via le mobile money. L'initiative ambitionne aussi d'améliorer la gestion des sinistres, avec des prises en charge rapides et sans contraintes.
Cette alliance assurance accessible pour tous et digitale a été au cœur des discussions lors de récentes rencontres de la Fédération des sociétés d'assurance des droits nationaux africains. Lors de la réunion de 2017, tenue à Kigali, l'économiste François Xavier Albouy, expert des questions d'assurance, a encouragé les compagnies d'assurance africaines à trouver le moyen de toucher les personnes considérées comme marginales.
Le déploiement d'Atlantique assurance Cameroun-IARDT ne manquera pas de bousculer un secteur en mutations profondes et de plus en plus sollicité dans le pays.

AGRICULTURE

Pour accroître la production laitière, le Cameroun ambitionne d'inséminer plus de 270 000 vaches d'ici 2027

Grâce au Projet de développement de l'élevage (Prodel), financé à hauteur de 60 milliards de FCFA par la Banque mondiale, le gouvernement camerounais, à travers le ministère de l'Élevage, ambitionne d'inséminer artificiellement plus de 270 000 vaches dans le pays, d'ici à l'année 2027, apprend-on de sources officielles.

Cette opération, qui vise à éviter les coûteuses opérations d'importation des animaux à haut potentiel génétique, devrait non seulement permettre d'augmenter rapidement le cheptel bovin du pays, mais aussi d'accroître la production laitière camerounaise.

Selon les experts du Prodel, ce type d'opération a été conduit avec succès dans des pays tels que le Mali et la Côte d'Ivoire, où l'insémination artificielle des vaches locales a permis de booster la production dans le secteur de l'élevage.

Au Cameroun, les gouvernants espèrent pouvoir réduire un déficit de production laitière estimé à environ 170 000 tonnes, sur un besoin annuel de 297 000 tonnes.

Le prix bord champ du cacao camerounais atteint 1200 FCFA

Le prix bord champ du cacao, dans les bassins de production du Cameroun, atteint un maximum de 1200 FCFA ce 3 mai 2019. Il était de 1100 FCFA depuis un mois, selon les données compilées par le système d'information des filières.

À en croire ce projet piloté par l'Office national du cacao et du café (ONCC), le prix minimum moyen offert aux producteurs ce même jour est de 1060 FCFA, contre 1050 FCFA depuis plus d'un mois.

Ces prix bord champ sont les meilleurs depuis au moins deux campagnes. Ils se rapprochent du pic de 1500 FCFA le kilogramme qui a faisait la fierté des producteurs camerounais, il y a quelques années.

Cette embellie autour des prix locaux du cacao au Cameroun peut s'expliquer par l'augmentation de la demande de fèves, consécutive à l'entrée en production récente d'une nouvelle unité de transformation d'une capacité de 32 000 tonnes.

Cette pression de la demande de fèves est aussi le fait des difficultés d'enlèvement des cargaisons dans la région du Sud-Ouest du Cameroun, principal bassin de production de cacao du pays, en proie à des tensions sécuritaires sur fond de revendication séparatiste depuis l'année 2017.

La société américaine Taylor Guitars va planter 15 000 arbres au Cameroun, pour sauver l'ébène, matière première pour la fabrication des guitares

A travers Crelicam, sa filiale camerounaise, la société américaine Taylor Guitars, basée à El Cajon, en Californie, annonce l'achèvement d'un projet de plantation d'arbres au Cameroun. 1500 arbres d'ébène d'Afrique ont ainsi été plantés, apprend-on officiellement, afin de sauver cette essence actuellement vulnérable, grâce à laquelle cette entreprise américaine fabrique des guitares acoustiques.

Les 1500 arbres récemment plantés au Cameroun (Taylor Guitars utilise l'ébène camerounais depuis plus de 40 ans, selon son fondateur) font partie d'un projet plus vaste. Interrogé par la plateforme américaine CleanTechnica, Bob Taylor, cofondateur et président de Taylor Guitars, révèle que ce projet prévoit de planter globalement 15 000 arbres d'ici 2020.

Pour rappel, Crelicam, qui emploie 60 Camerounais, est une filiale à part entière de Taylor Guitars, l'un des principaux fabricants de guitares acoustiques aux États-Unis. En 2014, Taylor Guitars a remporté, à travers Crelicam, le prix de l'excellence en entreprise.

Ce prix annuel récompense les entreprises américaines qui jouent un rôle essentiel dans le monde entier en matière de développement durable, respect des droits humains et du travail, protection de l'environnement, ouverture des marchés, transparence et autres valeurs démocratiques.

La société suisse Tree Global s'engage à produire 50 millions de semences par an au Cameroun

Le ministre camerounais en charge de l'économie, Alamine Ousmane Mey, et le directeur général de la société suisse « Tree Global », Gregory Hess, ont signé le 17 avril à Yaoundé, un mémorandum d'entente pour la mise en place d'un système industriel de pépinières à haut rendement au Cameroun.

Le projet vise à accroître l'offre en semences de qualité. Il s'agit d'un préalable à la modernisation et à la relance de la production agricole au Cameroun. Le ministre de l'Économie a salué la proposition de Tree Global visant à booster le secteur semencier afin de hisser le niveau de la production du pays parmi les meilleures.

De l'aveu même de ce membre du gouvernement, la production actuelle des semences certifiées ne peut pas satisfaire la demande nationale. Il faut de ce fait recourir aux importations pour combler le gap, regrette Alamine Ousmane Mey. Seulement, cette situation contribue à creuser le déficit de la balance commerciale du pays. Selon les estimations du ministère en charge de l'Agriculture, les besoins actuels du Cameroun en matière de semences se chiffrent à plus de 200 milliards de FCFA.

L'entreprise Tree Global a saisi le gouvernement camerounais en 2018 pour lui signifier sa volonté d'installer un système industriel de pépinières à haut rendement dans le pays. Ceci, via la création d'une société dénommée « Cameroon Seedling Company ». Cette dernière a pour mission de gérer un système de pépinières de pointe permettant d'atteindre une production annuelle de 50 millions de semences.

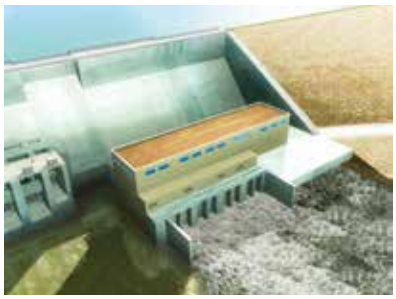
ENERGIE

Après 2 années d'attente, le barrage de Memve'élé (211 MW) injecte 80 premiers mégawatts dans le réseau électrique camerounais

Le 16 avril 2019, au terme d'une série de tests effectués trois jours plus tôt, le ministre camerounais de l'Eau et de l'Énergie, Gaston Eloundou Essomba, a présidé sur le site abritant le barrage hydroélectrique de Memve'élé, dans la région du Sud du Cameroun, une cérémonie dite de « *mise sous tension* » de cette infrastructure énergétique, dont la mise en service est attendue depuis 2017.
Cette « *mise sous tension* », a-t-on appris, permet à cette infrastructure d'une capacité de production de 211 MW, d'injecter 80 premiers mégawatts dans le réseau interconnecté Sud, au profit des ménages et des entreprises.
Initialement annoncée pour la fin de l'année 2018, puis pour le premier trimestre 2019, cette opération effectuée à partir de la ville de Mbalmayo (la ligne de transport Mbalmayo-Yaoundé n'est pas encore construite) a finalement eu lieu le 16 avril dernier.
En clair, alors que sa mise en service est attendue depuis 2017, pour augmenter de plus de 200 MW les capacités de production du pays, le barrage de Memvé'élé ne joue toujours pas pleinement son rôle dans la lutte contre le déficit énergétique ambiant au Cameroun. La faute au retard pris dans la construction de la ligne de transport de 300 km, qui sépare la localité de Nyabizan (site du barrage) à Yaoundé, la capitale du pays.
Au regard de l'état d'avancement des travaux de construction de la ligne de transport, notamment entre la ville de Mbalmayo et la capitale, les responsables du projet Memvé'élé annoncent désormais la mise en service définitive au cours de l'année 2020, soit 8 ans après le lancement des travaux de construction du barrage.
Investissement d'un montant de près de 450 milliards de FCFA, l'aménagement hydroélectrique de Memvé'élé est cité dans un rapport de la Banque mondiale, comme étant l'un de ces projets camerounais, dont les coûts sont deux à six fois supérieurs à ceux de projets similaires, réalisés dans les pays ayant le même niveau de développement que le Cameroun.

EDC, l'entreprise publique du secteur de l'électricité au Cameroun, sevrée des subventions de l'État et des droits de l'eau à Lom Pangar

A l'occasion de la Fête internationale du travail commémorée le 1er mai dernier, Théodore Nsangou, DG d'Electricity Development Corporation (EDC), a dressé un bilan peu ou prou reluisant de l'entreprise publique du secteur de l'électricité au Cameroun.
« *Nous avons beaucoup de problèmes depuis que nous sommes sevrés des subventions et des droits d'eau légitimes de près de 30 milliards que Eneo* [concessionnaire chargé de la distribution de l'électricité] *nous doit* [sur le barrage de Lom Pangar] », a déclaré le DG.
Malgré cette conjoncture difficile, Théodore Nsangou a affirmé que la direction générale a pris des dispositions pour préserver la paix et la justice sociale au sein de l'entreprise. À cet effet, EDC a sollicité et obtenu du ministère des Finances (Minfi) un prêt dont le remboursement est adossé à un mécanisme de dette croisée EDC — Eneo-Minfi. Ce qui a permis d'assurer le paiement régulier des salaires de l'ensemble du personnel, le dégel des avancements automatiques de 200 personnels, la renégociation de la dette sociale de l'entreprise et la souscription d'un contrat d'assurance maladie qui est effectif depuis le mois d'octobre 2018.
EDC rencontre plusieurs défis depuis de nombreuses années. Le Syndicat des travailleurs du secteur de développement des ouvrages de production, de transport et de régulation de l'électricité (Syntdoptre) a plusieurs fois saisi des autorités camerounaises au sujet de malversations financières présumées au sein d'EDC, gestionnaire du barrage réservoir (6000 milliards de m^3) et de la centrale hydroélectrique en construction (30 MW) de Lom-Pangar.



KGAL New Frontiers réalise un investissement dans SunEnergy, une entreprise norvégienne qui vise le Cameroun

KGAL New Frontiers, un fonds de private equity lancé en 2018 par le gestionnaire de fonds allemand KGAL, s'est offert 22% du capital de SunEnergy, une entreprise norvégienne qui est spécialisée dans les offres d'accès à l'énergie électrique hors réseau, notamment dans les pays émergents.
Le montant engagé dans cette opération n'a pas été dévoilé, mais on apprend que la ressource qui sera injectée, servira à soutenir l'expansion de SunEnergy au Cameroun, où l'entreprise perçoit une opportunité de croissance de ses activités dans les 8 prochaines années, avec possibilité d'en faire hub.
De récents délestages dans les grandes villes de Douala et de Yaoundé sont venus rappeler que le Cameroun a encore des défis avec l'accès à l'électricité pour les ménages et les entreprises. Les services de distribution hors réseau interconnecté y sont déjà possibles et exploités notamment à Douala, par des entreprises clientes de la société Gaz du Cameroun.
SunEnergy prévoit la construction de 8 centrales solaires cette année dans le cadre de ce développement avec, pour objectif, de toucher 20 000 personnes. En mai 2012, la société a signé un protocole d'accord avec la République du Cameroun portant sur la couverture en énergie solaire, de quatre-vingt-douze villages comptant environ 115 000 familles, soit 600 000 personnes.
Mais la vraie opportunité finalement semble résider dans la fourniture d'énergie électrique aux gestionnaires de tours de télécommunication. Ces derniers ont souvent des installations situées dans des endroits où l'énergie électrique n'arrive pas, et où l'approvisionnement en carburant pour les groupes électrogènes peut être compliqué. Des centres hospitaliers et autres petites structures pourraient aussi entrer dans le portefeuille de clientèle.

Le constructeur du barrage de Mekin réclame 5 milliards FCFA de plus à l'État du Cameroun pour des travaux supplémentaires

En attendant la mise en service officielle du barrage de Mekin (15 MW), annoncée pour le mois de mai 2019 dans la région du Sud du Cameroun, le constructeur de cette infrastructure, la China Electric Engineering Corporation (Cneec), fait ses comptes avec la société publique Hydro Mekin, qui a conduit le projet.
De sources bien informées, le constructeur chinois a fait tenir à la partie camerounaise, une requête dans laquelle elle réclame le paiement d'une enveloppe supplémentaire de 10 milliards de FCFA, au titre de la rémunération des travaux initialement non prévus, mais finalement effectués dans le cadre du projet d'aménagement hydroélectrique de Mekin.
Mais, après concertation, apprend-on, les deux parties ont convenu d'arrêter cette enveloppe supplémentaire à la somme de 5 milliards de FCFA.
Par ailleurs, les parties camerounaise et chinoise se sont accordées pour que le paiement de cette enveloppe se fasse après une rencontre à organiser prochainement en Chine.
Au cours de celle-ci, explique une source autorisée, Hydro Mekin et le gouvernement camerounais, d'une part, le constructeur chinois du barrage et Eximbank China (le financier), d'autre part, feront un état détaillé de leurs créances respectives.
« *Les Chinois nous doivent de l'argent et nous leur en devons aussi. Il est donc question de faire le point avant, afin de voir qui devra finalement payer l'autre partie* », confie une source proche du dossier.
En effet, apprend-on, des réajustements effectués sur le projet ont entraîné des travaux supplémentaires chez le constructeur. Mais, le Cameroun est lui aussi en droit de réclamer des compensations pour le retard de plus de 3 ans accusé dans la livraison du chantier. Cette situation a causé des coûts supplémentaires, du fait de la mobilisation prolongée de la mission de contrôle sur le chantier, par exemple.
Dans le même temps, révèle une source interne à la société Hydro Mekin, le constructeur du barrage, initialement chargé de construire également la voie d'accès, n'a finalement réalisé qu'une partie des travaux. L'autre partie est l'œuvre du ministère des Travaux publics, grâce au budget d'investissement public (Bip).

Le Camerounais Tradex va investir 15 milliards FCFA, ces trois prochaines années, dans la commercialisation des produits pétroliers en Guinée Équatoriale

L'entreprise publique camerounaise Tradex informe qu'il lance dès cette année 2019, son programme d'investissements en Guinée Équatoriale. La société entend y construire dans les trois prochaines années, un réseau de 10 stations-service.
Selon des sources proches de Tradex, le pétrolier camerounais dispose d'un programme d'investissement qui porte autant sur la partie insulaire que sur la partie continentale du pays. Cela coûtera environ 15 milliards de FCFA et générera de « nombreux emplois ».
C'est le 3 novembre 2015 que Tradex a lancé ses activités en Guinée Équatoriale à la faveur d'un contrat signé avec la société Luba Oil Terminal Equatorial Guinea (Loteg).
Grâce à ce partenariat, la société pétrolière camerounaise entrepose ses produits dans les installations de la Loteg dans l'enceinte de Luba Free Port et assure de manière exclusive, l'approvisionnement des bâtiments se ravitaillant en produits pétroliers à Luba Free Port.
Depuis le 17 décembre 2018, l'entreprise publique camerounaise est titulaire d'un agrément pour commercialiser l'ensemble des produits pétroliers en République de Guinée Équatoriale.

TRANSPORTS

Le Cameroun modernise ses aéroports dans la perspective de devenir le hub d'Afrique centrale

Aéroports du Cameroun (ADC), l'entreprise publique en charge des plateformes aéroportuaires du pays, informe qu'elle poursuit actuellement le processus de certification de ses aérodromes entrepris depuis 2009. Cette action est en droite ligne des priorités de l'État camerounais qui ambitionne de faire du pays, le hub de la sous-région d'Afrique centrale.

Depuis 2009, ADC indique qu'elle a procédé, entre autres, aux travaux de réhabilitation des chaussées aéronautiques et à la construction d'une deuxième voie de circulation des aéronefs à l'aéroport de Douala. Cette place aéroportuaire a connu également des travaux de rénovation des salles de livraison des bagages et de celles dédiées aux contrôles.

En outre, l'entreprise publique déclare avoir mis aux normes les installations électriques, procéder à la rénovation des salons, et renouveler le mobilier des salles d'embarquement à Douala. Le système informatisé du traitement des vols a également été modernisé. À Garoua, il y a eu le renouvellement de la toiture. À Yaoundé-Nsimalen, ADC a rénové les toilettes dans les aérogares-passagers et le réseau de sécurité incendie a été mis en conformité.

Dans la prospective, ADC annonce que plusieurs autres projets sont en cours d'exécution ou devront démarrer dans les prochains mois. Il s'agit par exemple des travaux de rénovation et de reconfiguration du terminal passagers de Douala pour lesquels l'entreprise publique attend toujours les offres des soumissionnaires. L'aéroport de Yaoundé-Nsimalen bénéficiera du renouvellement des équipements de sa centrale électrique pour son alimentation en énergie secourue. Par ailleurs, les convoyeurs à bagages dans les aéroports de Yaoundé-Nsimalen et Garoua seront réhabilités.

Camrail a perdu près de 50% du fret tchadien sur la période 2015-2018

Depuis l'année 2014, l'activité fret de Camrail, le concessionnaire du chemin de fer camerounais, est de moins en moins reluisante, selon Pascal Miny, le directeur général de cette entreprise contrôlée par le groupe Bolloré. « *Elle est devenue beaucoup moins rentable qu'auparavant et nécessite beaucoup plus d'investissements* », précise-t-il au cours d'une conférence de presse organisée le 15 avril 2019 à Douala, à l'ouverture des festivités marquants les 20 ans de Camrail.

À en croire le top management de l'entreprise ferroviaire camerounaise, la baisse de l'activité fret est consécutive au ralentissement drastique de l'économie tchadienne. Ce ralentissement, survenu à partir de la fin d'année 2014, est le fait de la chute des cours mondiaux du pétrole brut. En conséquence, apprend-on de sources officielles, sur la période 2015-2018, Camrail a perdu environ 50% du fret tchadien (largement dominé par les hydrocarbures). Il représentait alors jusqu'à 35% du portefeuille fret du transporteur ferroviaire camerounais, selon le directeur commercial de Camrail, Mesmin Tchoua.

À côté de l'effondrement du marché tchadien, souligne le DG de Camrail, le transporteur ferroviaire camerounais doit faire face à la concurrence de plus en plus rude des transporteurs routiers, dont les coûts des prestations sont jugés plus compétitifs.

Cette réalité contraint non seulement Camrail à revoir très souvent ses tarifs, mais aussi à lorgner sur de nouveaux marchés. Il en est ainsi du marché centrafricain, sur lequel l'entreprise ferroviaire camerounaise se donne pour ambition de capter 10% des parts, au cours de cette année 2019, apprend-on de bonnes sources.

Au demeurant, le ralentissement de l'activité fret observé chez Camrail est une réalité beaucoup plus globale. Cette dernière est consécutive aux problèmes d'attractivité décriés au port de Douala (délai prolongé de passage des marchandises, engorgement de l'espace portuaire…), la principale plateforme portuaire du pays, ainsi qu'aux nombreuses tracasseries que vivent les transporteurs sur les corridors Douala-Ndjamena et Douala-Bangui.

À cause de ces différents maux, beaucoup d'opérateurs économiques ont déserté le port de Douala. C'est le cas notamment de nombreux opérateurs économiques tchadiens et centrafricains, qui préfèrent désormais les ports du Soudan ou encore du Bénin, selon les analyses faites par les responsables du port de Douala.

En conséquence, depuis l'année 2014, le volume de marchandises circulant sur les corridors au Cameroun a été réduit de 600 000 tonnes, causant aux acteurs portuaires et aux transporteurs une perte sèche estimée à près de 200 milliards de FCFA.

Ces chiffres ont été révélés le 11 juillet 2018 à Douala par Cyrus Ngo'o, le directeur général du Port autonome de Douala (PAD). C'était au cours d'un séminaire de trois jours, organisé dans la capitale économique camerounaise, sur la mise en œuvre des recommandations du 2e forum tripartite Cameroun-Tchad-RCA sur les questions portuaires.

INFRASTRUCTURES

Ellipse Projects SAS France prévoit la livraison des 19 premiers ponts métalliques au Cameroun vers le 31 mars 2020

L'entreprise Ellipse Projects SAS France, en charge de l'installation de 55 ponts préfabriqués modulaires en acier au Cameroun, vient de réceptionner, à Douala, 412 containers contenant les éléments métalliques de 44 ouvrages fabriqués par la société américaine Acrow Corporation of America.

Selon Geoffray Terrain, directeur du projet au sein d'Ellipse Projects, 19 ouvrages sont déjà en cours de construction. Le responsable du projet prévoit l'achèvement de 14 ouvrages en 2019 et les cinq autres vers le 31 mars 2020. Ce qui représente une petite avancée dans ce projet en gestion depuis bientôt cinq ans.

En effet, c'est en décembre 2014 qu'Eximbank USA s'est positionnée dans ledit projet comme étant le garant de 25 milliards de FCFA, sur l'accord de prêt d'un montant total de 46 milliards FCFA signé entre le Cameroun et le groupe bancaire français, Société Générale.

Jusqu'en mars 2019, le projet connaissait de gros défis pour ce qui concerne le dédouanement des ponts métalliques au port de Douala. Ce qui a même amené Olivier Picard, président d'Ellipse Projects SAS France, a rencontré, le 8 mars dernier à Yaoundé, le ministre des Travaux publics, Emmanuel Nganou Djoumessi. Les deux personnalités ont finalement convenu de trouver une solution permettant le dédouanement des containers convoyés par Acrow Corporation.

Si tout se passe bien, certaines grandes zones de production agricole du Cameroun bénéficieront de ces ouvrages d'art flexibles dont la longueur varie de 27 à 150 m, afin de faciliter le mouvement des personnes et des biens.

Ellipse Projects SAS France doit, à terme, construire 11 ponts métalliques dans la région de l'Est et 9 dans le Nord-Ouest. Les régions de l'Ouest et du Sud auront chacune 7 ponts. L'Adamaoua et du Centre recevront chacun 5 ponts. La région du Sud-Ouest attend 4 ponts. Le Littoral, 3 ponts et les régions du Nord et de l'Extrême Nord, 2 ponts chacune.

Le cahier de charges de Razel BEC-Egis sélectionné pour la construction de 14 péages routiers automatiques au Cameroun

L'on en sait un peu plus sur le cahier de charges qui attend le groupement Razel BEC-Egis, dans le cadre de la construction de 14 péages automatiques au Cameroun.
Selon le ministère des Travaux publics qui a lancé, le 15 juin 2016, la procédure de sélection d'un partenaire privé chargé de la réalisation dudit projet, les nouveaux postes de péage incluront une zone d'entonnement (zone d'approche) comprenant une chaussée en structure rigide de deux voies chacune (2 X 3,50 m de largeur), deux accotements de 2,00 m de largeur chacun.
La plateforme d'un poste de péage, quant à elle, comprendra : deux chaussées en structure rigide de deux voies chacune, trois îlots de 2,00 m de largeur chacun y compris l'ensemble du génie civil, les équipements et cabines péagers, deux trottoirs de 1,50 m de largeur chacun, l'assainissement de plateforme et des îlots, les équipements de signalisation et d'exploitation.
Les bâtiments des postes de péage, pour leur part, sont constitués d'un rez-de-chaussée, un étage, un parking et une voirie d'accès sécurisé spécifique, d'un groupe électrogène et sa dalle, l'ensemble des réseaux et équipements, l'assainissement et les clôtures. Les zones de stationnement, elles, disposent des espaces marchands en amont et aval des postes de péage.
Les 14 postes de péages à construire et les itinéraires des routes sont les suivants : Nsimalen (Yaoundé-Mbalmayo), Mbankomo (Yaoundé-Mbankomo) ; Tiko (Douala-Mutenguene) ; Edea (Douala-Edea) ; Boumnyebel (Edea-Boumnyebel) ; Nkometou (Yaoundé-Obala) ; Bayangam (Bangangte-Bafoussam) ; Bafia (Obala-Bafia) ; Mbanga (Douala-Mbanga) ; Manjo (Mbanga-Manjo) ; Bandja (Bafang-Bafoussam) ; Matazen (Bafoussam-Bamenda) ; Foumbot (Bafoussam-Foumbot) et Dschang (Dschang-Bamougoum).
Il a été sollicité auprès du ministre des Domaines du cadastre et des Affaires foncières (Mindcaf), la signature des additifs aux arrêtés de déclaration d'utilité publique pour les neuf sites maintenus aux postes existants.
Les emprises ont été délimitées suivant la nouvelle conception du projet qui nécessite des aménagements sur une plateforme d'environ 300 mètres de long et 120 mètres de large, compte tenu des bâtiments, parkings et espaces marchands prévus.
Les cinq autres postes de péage font l'objet de concertations locales pour une désignation consensuelle des nouveaux sites face aux contraintes géomorphologiques et agglomératives des habitations ou du petit commerce.

INDUSTRIE

Une nouvelle unité de transformation du cacao d'une capacité de 32 000 tonnes entre en activité au Cameroun

La cérémonie d'inauguration de l'usine Neo Industry, nouvelle unité de transformation du cacao, aura lieu le 26 avril 2019, apprend-on de sources officielles. Située dans la localité de Kekem, à la lisière de la région du Littoral du Cameroun, cette usine de transformation des fèves, pour la production du beurre et de la poudre de cacao, est officiellement dotée d'une capacité de production annuelle de 32 000 tonnes.

Le projet a bénéficié d'un financement de 13 milliards de FCFA, octroyé par la Société commerciale de banque (SCB Cameroun), filiale locale du groupe bancaire marocain Attijariwafa Bank. Ce crédit bancaire a, à son tour, été garanti à hauteur de 6 milliards de FCFA par l'African Guarantee Fund (AGF), fonds de garantie lancé par le groupe de la Banque africaine de développement (BAD).

En plus des facilités fiscalo-douanières offertes par l'État camerounais, ce projet a également bénéficié, en juin 2016, d'un financement public direct de 1,2 milliard de FCFA, dans le cadre du projet Agropoles, implémenté par le ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du territoire (Minepat).

Entièrement équipée par l'Allemand Buhler, présenté comme étant le numéro un mondial dans la fabrication des équipements de l'industrie chocolatière, Neo Industry permettra, selon son promoteur, de créer environ 750 emplois indirects.

Cette nouvelle unité de transformation de fèves épouse les ambitions des pouvoirs publics et des acteurs de la filière cacao au Cameroun, qui œuvrent pour l'augmentation de la transformation locale. L'objectif est de transformer 50% de la production nationale, d'ici à 2020.

En effet, avec une production qui tourne autour de 200 000 tonnes depuis cinq campagnes, le Cameroun ne transforme qu'environ 25% de ses fèves, ce qui expose la filière aux aléas de la conjoncture sur le marché international.

TIC & TELECOM

Orange revendique 4,5 millions de clients Mobile Money contre plus de 5 millions pour son concurrent MTN

Le cabinet indépendant « Goodwill management » a mené une enquête à l'occasion du 20e anniversaire de la filiale camerounaise d'Orange. Cette enquête, publiée le 10 avril dernier, mesure l'empreinte économique du géant français des télécoms au Cameroun en 2018.
Selon « Goodwill management », le service d'Orange Cameroun, baptisé « Orange Money » (services et transfert d'argent par téléphone), est un moteur d'inclusion financière avec 4,5 millions de clients. C'est légèrement moins que les chiffres affichés par son concurrent MTN. Ce dernier revendique actuellement plus de 5 millions de clients au service « MTN Mobile Money ».
Le service « Orange Money », toujours selon le cabinet indépendant, produit aujourd'hui des retombées économiques annuelles de 334,8 milliards de FCFA. Ceci grâce au transfert d'argent, au paiement de factures et marchand et aux opérations bancaires.
En termes d'utilisation des services Mobile Money au Cameroun, l'Institut national de la statistique indique dans une récente étude que l'ordre d'importance est le suivant : MTN mobile money (40,7%), Orange money (40,3%), et Afrikpay (8,5%).

Kiro'o Games, la start-up camerounaise de jeux vidéo, a déjà levé plus de 100 millions FCFA auprès d'investisseurs internationaux

Le Camerounais Madiba Olivier réalise de nouvelles prouesses avec Kiro'o Games, le premier studio de jeux vidéo en Afrique francophone. Après l'ouverture, le 4 avril dernier, du capital de cette jeune entreprise camerounaise, des investisseurs internationaux ont déjà souscrit à hauteur de 174 000 dollars US. Soit 101,01 millions de FCFA levés ce 16 avril.
« *En 12 jours, nous avons enregistré 174 000 USD de souscriptions venant des investisseurs privés. Certains ont même déjà concrétisé leurs intentions.* » affirme Olivier Madiba, fondateur et CEO de Kiro'o. Et le co-fondateur Jean-Yves Bassangna, de renchérir : « *Au-delà de l'argent, Kiro'o ne retiendra que des investisseurs compatibles à notre vision. Nous assurons d'ailleurs une Due Diligence rigoureuse sur les sources de revenus des investisseurs* »
La jeune entreprise précise qu'elle utilise son fameux process « d'Equity Crowfunding Rebuntu » qui permet à des investisseurs d'acheter des parts à partir de 500 USD (environ 275 000 FCFA). Chaque nouvel actionnaire a un droit de vote et peut participer à la gestion de l'entreprise via un intranet dédié. L'opération est encore en cours et le studio souhaite boucler la levée de fonds en juin 2019.
Au-delà de son Equity crowdfunding, le studio Kiro'o Games indique qu'il utilise en parallèle des voies plus classiques. La start-up se félicite de ce que, Rebecca Enonchong, une des pointures de la tech en Afrique francophone, est l'une des « Lead investor » de ce round à travers son syndicat de business Angels le « Cameroon Angels Networks ».

Kiro'o Games a forcé l'admiration de la Banque des Etats de l'Afrique centrale dans un de ses rapports en 2018 sur le Crowfundig dans la zone Cemac. Et pour cause, l'entreprise a réussi à financer le plus grand projet de l'industrie vidéoludique d'Afrique francophone, à hauteur de 129,87 millions FCFA (198 000 euros) par financement participatif. Et ceci, sans disposer au préalable de garanties immobilières, d'expérience avérée ou même d'une clientèle clairement identifiée.

LEADER DU MOIS

Visite au bercail pour la Camerounaise Vera Songwe, secrétaire exécutive de la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique

La Camerounaise Vera Songwe est la première femme secrétaire exécutive de la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique (CEA). En poste depuis le 3 août 2017, elle effectue du 17 au 19 avril 2019, sa toute première visite officielle dans son pays natal. Selon la CEA, cette visite a pour objectif « *de renforcer les relations de coopération de la Commission avec le Cameroun, particulièrement en appui à ses efforts en faveur du développement inclusif et durable, de la transformation structurelle, de la diversification économique, de l'intégration régionale et du commerce, ainsi que de l'économie numérique* ».

Pendant trois jours, Vera Songwe enchaîne des audiences avec les autorités camerounaises. Elle a même un tête-à-tête avec le chef de l'État camerounais au palais de l'Unité. Cette économiste camerounaise prononce ensuite, le 18 avril 2019, le discours de clôture d'un forum sur la zone de libre-échange continentale africaine, organisé dans la capitale camerounaise. Elle donne également un cours magistral sur l'intégration régionale et l'économie numérique à l'Institut des relations internationales du Cameroun (Iric).

C'est le 13 avril 2017 que le secrétaire général des Nations unies, Antonio Guterres, nomme Vera Songwé au poste de secrétaire exécutive de la CEA. La Camerounaise remplace le Bissau-Guinéen Carlos Lopes, démissionnaire depuis le 31 octobre 2016. Cette économiste de renom, alors âgée de 42 ans, est choisie parmi 77 candidats. À la faveur de cette promotion, Vera Songwé quitte le groupe de la Banque mondiale qui l'emploie depuis 1998. En effet, de 2015 à sa nomination aux Nations unies, elle occupe le poste de représentante-résidente de la Société financière internationale (SFI), la filiale de la Banque mondiale spécialisée dans le financement du secteur privé.

Avant la SFI, Vera Songwé assure, entre 2011 et 2015, les fonctions de directrice des opérations de la Banque mondiale pour des pays de l'Afrique de l'Ouest. Elle couvre des pays tels que le Sénégal, le Cap Vert, la Gambie, la Guinée Bissau et la Mauritanie. La Camerounaise figure dans au moins deux classement des 100 leaders africains de demain, publié annuellement par l'Institut Choiseul.

La Camerounaise figure dans au moins deux classement des 100 leaders africains de demain, publié annuellement par l'Institut Choiseul

Brice R. Mbodiam

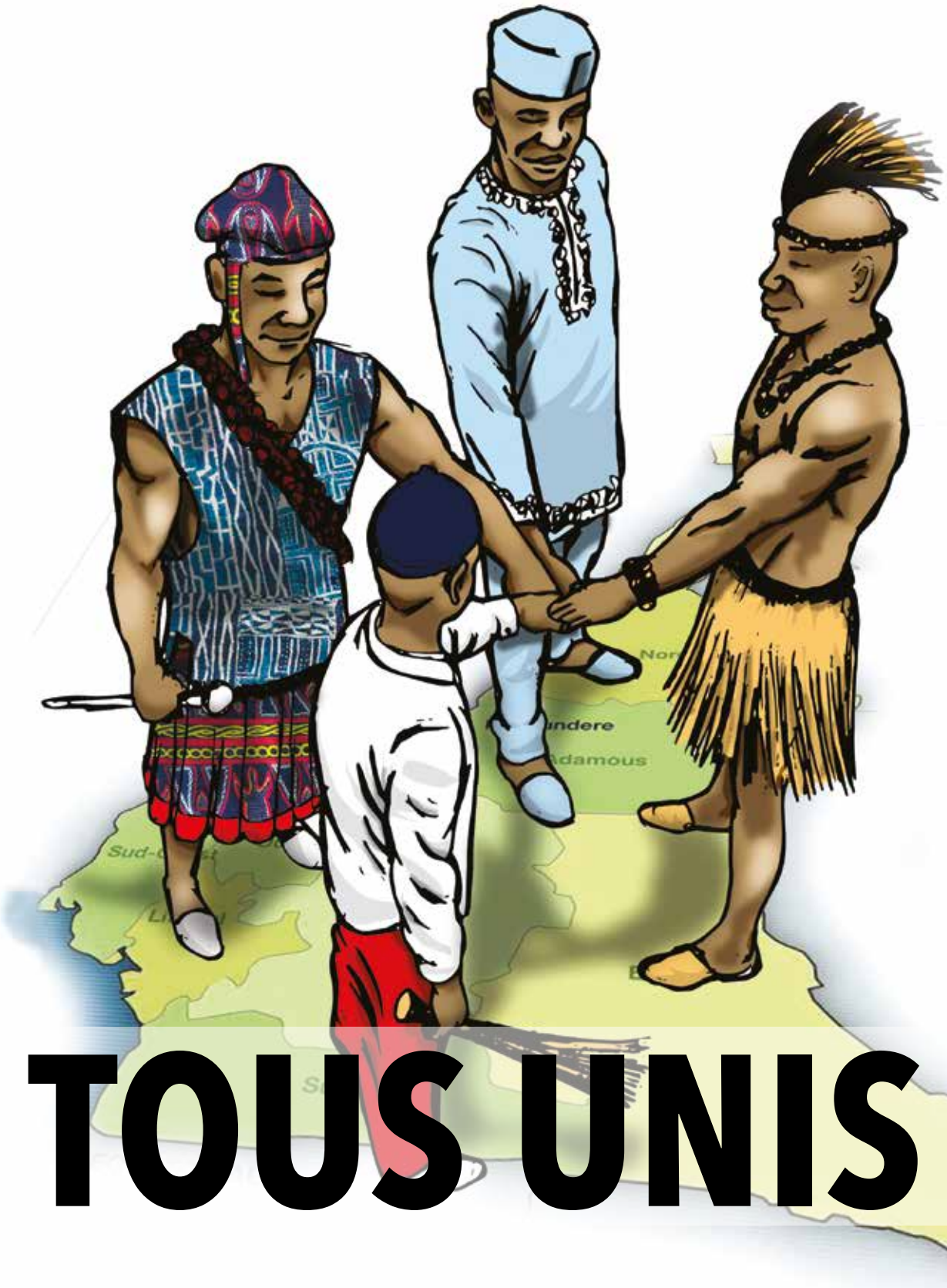
Participez à l'édification du Cameroun de demain

Chaque mois, découvrez les avancées économiques du Cameroun

Les magazines *Investir au Cameroun* et *Business in Cameroon* sont offerts gratuitement

- Ambassades et relais diplomatiques du Cameroun
- Salons VIP des aéroports de Paris, Londres, Bruxelles, Zurich et Frankfurt
- Salons des compagnies d'affaires du Bourget
- En Business Class sur Brussels Airlines
- Dans les ministères et hôtels d'affaire du Cameroun

INVESTIR AU CAMEROUN



TOUS UNIS !