



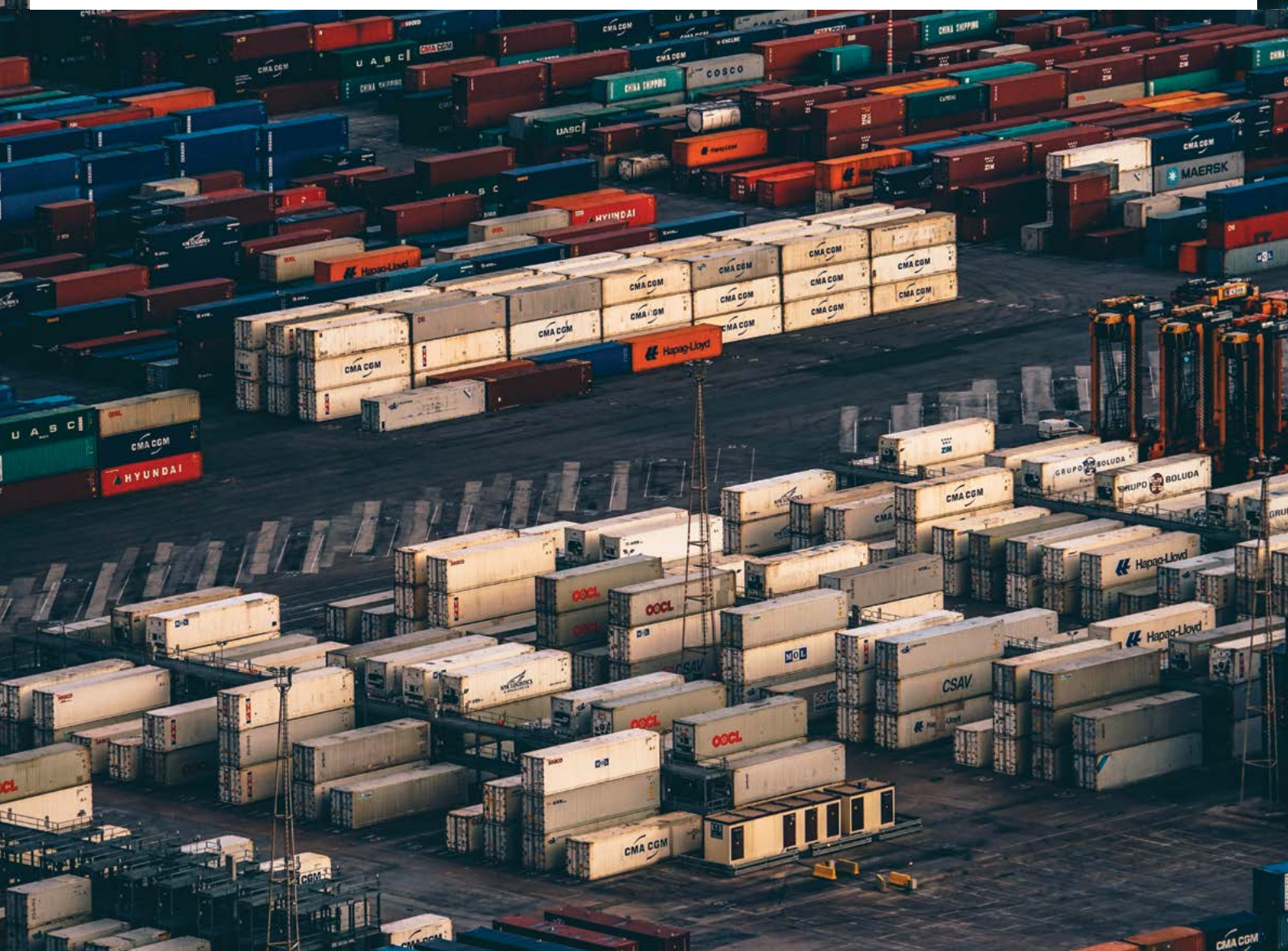
Publié par

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

En coopération avec



Etude de marché République du Cameroun



SOMMAIRE

Liste des abréviations	3
Résumé exécutif	4
Introduction	6
1. Cadre économique du Cameroun	8
1.1 Indicateurs macroéconomiques	8
1.2 La structure économique	9
2. Le commerce extérieur du Cameroun	13
2.1 Structures des échanges	13
2.2 Le commerce régional	16
3. Le marché camerounais	19
3.1 Le marché public	19
3.2 Le marché du secteur privé	20
3.2.1 Structure du secteur privé camerounais	20
3.2.2 Les investissements étrangers	20
3.2.3 Les incitations à l'investissement privé	20
3.3 Le marché des consommateurs	21
4. Les conditions d'accès au marché	22
4.1 Conditions non-tarifaires d'accès au marché	22
4.2 Accords commerciaux et taxes à l'importation	23
5. Performance des entreprises tunisiennes au Cameroun	24
6. Performances des entreprises allemandes au Cameroun	28
7. Recommandations par produits et services	30
7.1 Les produits et services traditionnels	30
7.1.1 Matériaux pour la construction et équipements d'intérieurs	30
7.1.2 Equipements de distribution électrique	31
7.1.3 Machines pour la transformation industrielle	32
7.1.4 Médicaments	33
7.1.5 Produits agro-alimentaires	33
7.1.6 Prestations d'ingénierie dans les projets d'infrastructure	35
7.2 Les nouveaux produits et services	36
7.2.1 Equipements hospitaliers et dispositifs médicaux	36
7.2.2 Vêtements professionnels et équipements de protection	37
7.2.3 Services d'ingénierie informatique	38
7.2.4 Services de formation technique et spécialisée	39
7.2.5 Services de contrôle technique et de service après-vente	39
8. Analyse SWOT : Perspectives des PME tunisiennes au Cameroun	41
9. Sources	42
10. Appendices	44
10.1 Contacts utiles	44
10.2 Liste des entretiens	47

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ANOR	Agence des Normes et de la Qualité
API	Agence de Promotion des Investissements
BAD	Banque Africaine de Développement
BET	Bureau d'étude technique
BIRD	Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement
CEEAC	Communauté économique des Etats de l'Afrique Centrale
CEMAC	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CEPEX	Centre de Promotion des Exportations (Tunisie)
CETIME	Centre Technique des Industries Mécaniques et Electriques
CIPA	Cameroon Investment Promotion Agency
CONNECT	Confédération des Entreprises Citoyennes de Tunisie
DSCE	Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi
EU	Union Européenne
EXIM	Banque d'Exportation- Importation
IDE	Investissement Direct Etranger
INSTAT	Institut National des Statistiques du Cameroun
PDCT	Plan de Développement Consensuel des Transports en Afrique Centrale
PDI	Plan Directeur d'Industrialisation
PEMA	Promotion des activités d'export créatrices d'emploi vers de nouveaux marchés africains
PLANUT	Plan d'Urgence Triennal
PNIA	Plan National d'Investissement Agricole
PPP	Partenariat Public Privé
SONATREL	Société Nationale de Distribution de l'Electricité
UMAC	Union Monétaire de l'Afrique Centrale
UTICA	Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

En produisant 40% du PIB de la CEMAC, le Cameroun jouit d'une notoriété régionale et internationale. Le Cameroun a été choisi par l'opérateur de télécommunication mobile sud-africain MTN pour être le point d'amerrissage de son réseau de fibre optique, héberge aujourd'hui le plus grand Data Center de la région et devient ainsi le hub des infrastructures de télécommunication pour l'Afrique de l'Ouest. En Octobre 2016, la Banque Européenne d'Investissement a choisi Yaoundé pour installer son siège régional¹ et le pays va accueillir la Coupe d'Afrique des Nations de football en 2019.

Le début de la chute du cours du pétrole en juin 2014 a entraîné le ralentissement de l'économie des pays exportateurs. L'économie camerounaise n'a pas été épargnée par cette baisse mais a montré en même temps une certaine résilience avec une croissance de 4,5% en 2016. Ce qui est une performance quand l'ensemble de la Région CEMAC affiche une croissance négative (-0,7%)². Les prévisions tablent sur un taux de croissance de 3,7% en 2017 qui va grimper progressivement vers les 5,0% durant les prochaines années, tiré par les investissements dans les grands projets d'infrastructure structurants dans le transport, l'énergie, la production (agropoles) et le commerce.

Le Cameroun a su, avant les autres pays africains riches en ressources naturelles, diversifier son économie et pouvoir compter sur le secteur des services comme relais de croissance de l'industrie extractive. Le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi 2010–2020 (DSCE) préconise la mise en place de mesures et programmes pour la poursuite de cette diversification dans les priorités. Le Plan d'Urgence Triennal 2015-2018 (PLANUT) soutient cet objectif par la priorisation des investissements dans les infrastructures structurantes, particulièrement dans le transport. Le Plan Directeur d'Industrialisation (PDI) a identifié les secteurs agro-alimentaire, énergie et numérique comme secteurs à prioriser pour faire du Cameroun un des acteurs industriels majeurs du continent. Si les recettes de l'Etat ont diminué en raison de la baisse des revenus miniers, le Cameroun a

pu compter sur les emprunts multilatéraux et bilatéraux, particulièrement sur celui de la Chine. Le budget d'Investissement public s'élevait à USD 2,44 Milliards en 2017, en hausse de 3,0% par rapport à 2016. Le Cameroun détenait au 1er semestre 2017, un volume d'emprunts disponibles de USD 9,3 Milliards.

Comme on suppose que le gouvernement va arriver à surmonter la faible capacité actuelle de décaissement, tous les grands projets annoncés vont avoir lieu, et offrir ainsi de nombreuses opportunités pour les entreprises tunisiennes. Les services d'ingénierie, l'exportation des matériaux et équipements de construction et d'aménagement intérieur, les intrants pour les quatre cimenteries locales seront ainsi concernées. Les projets du gouvernement ne s'arrêtent pas aux infrastructures de transport, mais s'étendent également aux infrastructures énergétiques et aux infrastructures sociales pour la santé. Les matériels et équipements destinés à la construction ont donc un potentiel de marché considérable et les opportunités s'étendent aussi à l'exportation des équipements hospitaliers et dispositifs médicaux. Le Cameroun ambitionne de devenir la nouvelle usine de l'Afrique, avec comme priorité les activités dans l'industrie agro-alimentaire et la transformation des autres matières premières, le doublement de l'approvisionnement énergétique et la numérisation de l'économie, tant au niveau de l'administration, des entreprises que des ménages. Il existe ainsi des opportunités pour les prestations d'ingénierie et d'exportation de matériels pour ces deux derniers secteurs. Le Cameroun ne dispose actuellement pas des ressources humaines spécialisées pour mener sa politique d'industrialisation. Au-delà des exportations traditionnelles, la Tunisie peut ainsi envisager l'exportation d'expertise à travers des centres de compétences industrielles, dans des métiers choisis, comme par exemple, la transformation du coton en textile. Les opportunités résident également dans l'apport de solutions aux problèmes locaux. Et un des problèmes auquel le Cameroun fait actuellement face est l'absence de centres de contrôle des normes

¹ www.eib.org, La banque de l'UE ouvre un bureau régional pour l'Afrique centrale au Cameroun, 20 Octobre 2016

² Groupe de recherche et d'information sur la paix et la sécurité, Impact de la baisse du prix du pétrole sur les pays producteurs d'Afrique équatoriale (Cameroun, Congo-Brazzaville, Gabon et Guinée équatoriale), 25 Septembre 2015

qu'elle a pourtant mises en place et qui pourraient également inclure les réparations techniques des produits défectueux. Ce manque entraîne des pertes suite à la détérioration rapide des matériels et aux dégâts secondaires causés, comme c'est le cas actuellement avec les fils et prises électriques sources des incendies à répétition.

En tant que porte d'entrée vers l'Afrique centrale via l'Atlantique, avec le port de Kribi qui deviendra le 3ème plus important d'Afrique, le Cameroun est une destination à mettre dans l'agenda des entreprises tunisiennes. Le Cameroun est le plus grand marché de la zone en termes de consommateurs et de pouvoir d'achat (40,0% du PIB de la CEMAC). Classé actuellement parmi les pays à revenu intermédiaire inférieur, il vise le statut de pays émergent à l'horizon 2035. On compte actuellement près de 340 entreprises tunisiennes ayant des activités sur le Cameroun mais 80,0% du volume des exportations sont entre les mains de seulement une trentaine d'entre elles. Plusieurs entreprises ont démontré que le Cameroun peut également servir de hub pour servir la région de l'Afrique centrale, voire de l'Afrique de l'Ouest, principalement pour les activités de vente de produits assortis de services. Une filiale est ainsi installée au Cameroun et dessert à partir de là les autres pays.

Une fois la décision de détecter les opportunités sur le marché prise, il est nécessaire de programmer des déplacements réguliers sur place, pour rencontrer son partenaire, recouper les informations et suivre les évolutions du contexte économique et politique. La politique et l'économie sont étroitement liées. De grandes entreprises dans lesquelles l'Etat a des prises de participation sont actives dans de nombreux secteurs, et on a vu également que l'Etat prenait des mesures de fermeture de marché, au nom de la sauvegarde de l'intérêt des entreprises locales. Le secteur public est ainsi le premier pourvoyeur de marché du pays. Certes les appels d'offre sont publiés, mais les attributions de gré à gré ne sont pas exclues. Le gouvernement fait également appel aux investisseurs privés pour diversifier l'économie et a démontré aux opérateurs investissant sur le

territoire camerounais qu'ils sont protégés. Il a ainsi pris des mesures de protectionnisme déguisées sous des argumentations de sauvegarde d'emploi, à l'exemple de l'interdiction de l'importation de ciment ou bien l'introduction de valeurs mercuriales et de droits d'accises sur divers produits. Cela rend les procédures douanières déjà imprévisibles plus complexes. Une acquisition de parts de marchés par une unité de transformation locale de produits semi-finis et l'exportation du savoir-faire tunisien serait une option à envisager à moyen terme pour les entreprises tunisiennes.

Les produits et services identifiés sont ainsi ceux présentant des opportunités dans le contexte actuel.

INTRODUCTION

Cette étude de marché a été effectuée dans le cadre des activités préparatoires du projet “Promotion des activités d’export créatrices d’emploi vers de nouveaux marchés africains” (PEMA) sous le mandat du Ministère Fédéral Allemand de la Coopération Économique et du Développement (BMZ). Elle a pour objectif de donner des recommandations sur les produits et services tunisiens présentant des opportunités d’exportation au Cameroun, tout en considérant le potentiel de coopération avec des entreprises allemandes.

Une réunion à Tunis avec le CEPEX en présence de la CONECT International et de l’UTICA a été tenue dès le lancement de l’étude. À l’issue de cette réunion, le secteur agroalimentaire, les technologies de l’Information et de la communication, la santé, les services de génie civil et d’ingénierie ont été retenus comme secteurs prioritaires à étudier, sans catégoriquement exclure les autres segments dans lesquels la Tunisie dispose de compétences particulières à savoir l’industrie mécanique, la formation et l’enseignement supérieur, les tenues et équipements de protection et de travail, et les biens de consommation.

Une méthodologie combinant de manière équilibrée la collecte et l’analyse d’informations provenant des données existantes (recherche théorique) et le recueil d’informations effectives sur le terrain (recherche empirique) a été adoptée afin de délivrer une étude de marché qui fournit des résultats tangibles sur produits et services à forte potentialité d’exportations, et en même temps qui peut servir de manuel pour le représentant du CEPEX à Douala. La recherche théorique a essentiellement porté sur la collecte de données et indicateurs macro-économiques et sectoriels sur le Cameroun afin de définir les segments de produits qui présenteraient des opportunités. Les activités des entreprises tunisiennes et allemandes au Cameroun ont été également analysées. Les études empiriques ont été menées à Tunis (Tunisie), à Douala (Cameroun), et à Berlin (Allemagne).

À Tunis, des interviews ont été organisées avec l’appui du CEPEX auprès de deux entreprises tunisiennes (SMEDI, SORUBAT) ayant des activités dans les pays cibles. Ces interviews ont permis d’extraire les produits et/ou services qu’elles offrent dans leurs segments d’activités respectifs, leur mode de pénétration du marché, ainsi que les difficultés auxquelles elles ont à faire face. A Douala, les rencontres ont été organisées à la fois avec les groupements professionnels (Groupement Inter-patronal du Cameroun, Entreprises du Cameroun, Chambre de Commerce, d’Industrie, des Mines et de l’Artisanat du Cameroun), les entités publiques (Direction Régionale de la Santé Publique, Direction des douanes), et des entreprises et personnes privées (Clinique Dr. Boum, Dozass Auto Sarl, Groupe Arno, Gulf Froid Industriel Sarl, Joanes Sarl, Nana Bouba Group, Polypharma). La liste détaillée des entretiens est jointe en annexe.

Ces interviews ont permis d’extraire les produits et/ou services que les entreprises offrent dans leurs segments d’activités respectifs, les capacités nécessaires qu’elles ont dû développer, ainsi que sur les pratiques d’affaires au Cameroun. Les rencontres avec le secteur public a permis d’évaluer le marché public, et ses régulations. En l’Allemagne, des discussions ont été menées avec des institutions et groupements économiques faisant une veille économique sur l’Afrique et menant des actions de sensibilisation d’entreprises allemandes sur les opportunités en Afrique (Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft eV, DIHK département Afrique (GTAI)).

Cette étude commence par l’analyse du cadre économique du Cameroun (Partie 1) à travers les indicateurs macroéconomiques et la structure de son économie. Dans l’analyse de la structure de son commerce extérieur, un accent est mis sur le marché régional (Partie 2). Cette analyse du marché camerounais va se poursuivre avec l’étude du marché public, du secteur privé et des consommateurs (Partie 3). Les conditions tarifaires et non-tarifaires d’accès à ce marché, seront ensuite passées en revue (Partie 4). Avant de donner les

recommandations sur les produits et services présentant des opportunités d'exportation (Partie 7), nous dresserons un bilan de la performance des entreprises tunisiennes et allemandes sur le marché camerounais, tout en considérant les modèles de coopération triangulaire (Partie 5 et 6). L'analyse SWOT du positionnement des entreprises tunisiennes sur le marché camerounais termine l'étude (Partie 8).

1. CADRE ÉCONOMIQUE DU CAMEROUN

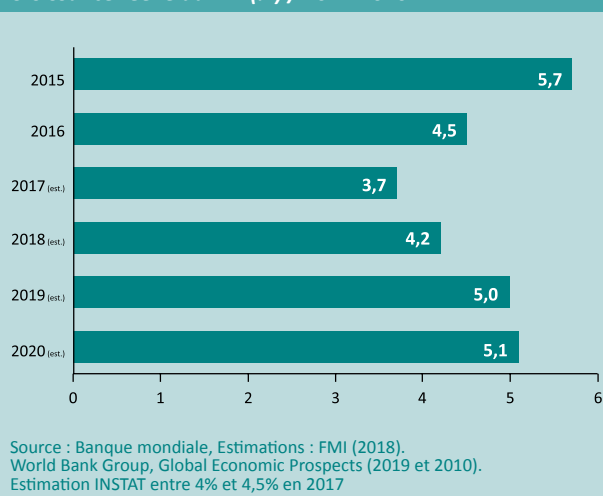
1.1 Indicateurs macroéconomiques

En produisant 40% du PIB de la CEMAC, le Cameroun jouit d'une notoriété régionale et internationale. Le Cameroun, choisi par l'opérateur de télécommunication mobile sud-africaine MTN pour être le point d'amerrissage de son réseau de fibre optique, héberge aujourd'hui le plus grand Data Center de la région et devient ainsi le hub des infrastructures de télécommunication pour l'Afrique de l'Ouest. En Octobre 2016, la Banque Européenne d'Investissement a choisi Yaoundé pour installer son siège régional et le pays va accueillir la Coupe d'Afrique des Nations de football en 2019.

Lorsque le cours du pétrole commence à chuter en Juin 2014 et que les pays exportateurs voient leur économie s'effondrer, le Cameroun montre une certaine résilience. Le baril qui se négociait à USD 80-110 début 2014 ne rapportait plus que la moitié (USD 45) à la fin 2015. Les raisons avancées de cette chute sont l'excédent de l'offre et un ralentissement de l'économie mondiale, tiré par celui de la Chine et du Brésil. L'économie camerounaise ressent logiquement les effets de la baisse des ressources générées par l'exploitation des ressources pétrolières qui contribuaient pour 9,0% du PIB et 25,0% des revenus d'exportations. Elle enregistre conséquemment un taux de croissance en baisse de 4,5% en 2016. La croissance est certes bien inférieure à celle de 2015 (5,7%) et 2014 (5,9%) mais reste honorable comparativement aux résultats de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) durant la même période qui a affiché une croissance négative (-0,7%)⁴.

Il est projeté que le PIB réel actuel de USD 23,7 millions passe à USD 29,1 millions en 2020. Avec un PIB par habitant de USD 1.238 en 2016, le Cameroun est classé parmi les pays à revenu intermédiaire inférieur. Ce revenu a connu une progression de 30,0% par rapport à son niveau d'il y a dix ans et devra atteindre USD 1.448 en 2020. L'indice de développement humain est resté cependant bas (0,518)⁵ et reflète la limite des effets

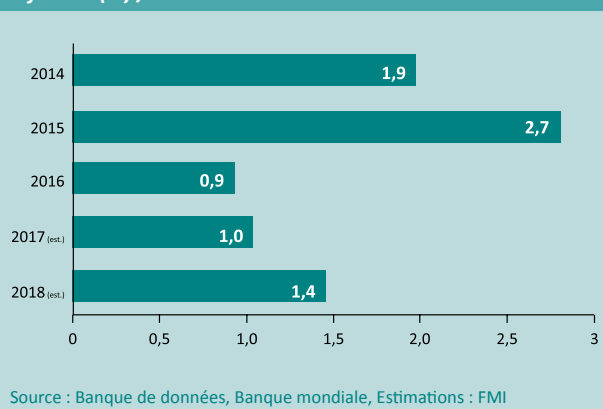
Croissance réelle du PIB (%) / 2014-2020



de la croissance sur le niveau de vie de la majorité de la population.

Le Cameroun utilise le Franc CFA qui est adossé à parité fixe avec l'Euro⁶ et partage l'utilisation de cette même monnaie avec 13 autres pays. Ce régime de change présente l'avantage de garantir un taux d'inflation bas et la convertibilité de la monnaie. Ce qui réduit le risque de change des opérations d'exportation et procure un certain niveau de stabilité et de sécurisation de planification pour les ménages, les entreprises et l'Etat. Le taux d'inflation est ainsi maintenu depuis 2014 en dessous de 2,0% à l'exception d'une hausse temporaire en 2015 qui s'est expliquée par l'augmentation du prix des carburants suite à la baisse des subventions et l'introduction d'une taxe sur les boissons alcoolisées. Ces mesures ont été prises dans le cadre de la compensation du manque

Inflation (%) / 2014-2018



³ European Investment Bank, La banque de l'UE ouvre un bureau régional pour l'Afrique centrale au Cameroun, 20 Octobre 2016

⁴ Groupe de recherche et d'information sur la paix et la sécurité, Impact de la baisse du prix du pétrole sur les pays producteurs d'Afrique équatoriale (Cameroun, Congo-Brazzaville, Gabon et Guinée équatoriale), 25 septembre 2015

⁵ Wirtschaftskammer Österreich, Länderprofil Kamerun, Octobre 2017

⁶ 655,957 FCFA pour 1€.

à gagner dû à la baisse des revenus du pétrole et montrent la capacité de l'Etat camerounais à réagir rapidement.

1.2 La structure économique

La structure économique du Cameroun a changé depuis la chute des cours des matières premières. C'est le secteur des services qui avait laissé la place à l'industrie extractive comme locomotive de l'économie.

Contrairement à la majorité des pays riches en ressources minières, le Cameroun a pensé très tôt à diversifier son économie, et disposer ainsi d'un relais de croissance à l'industrie extractive. Le gouvernement a annoncé soutenir la poursuite de cette diversification pour remonter le niveau économique et humain du pays au niveau de pays émergent à l'horizon 2035. Le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi 2010-2020 (DSCE) cadre les engagements de l'Etat vers cet objectif sur dix ans. Ce document cadre est soutenu par un Plan d'Urgence Triennal 2015-2018 (PLANUT) et un Plan Directeur d'Industrialisation (PDI) pour faire du Cameroun l'« Usine de la nouvelle Afrique industrielle » avec comme priorité les activités dans l'industrie agro-alimentaire, énergétique et numérique.

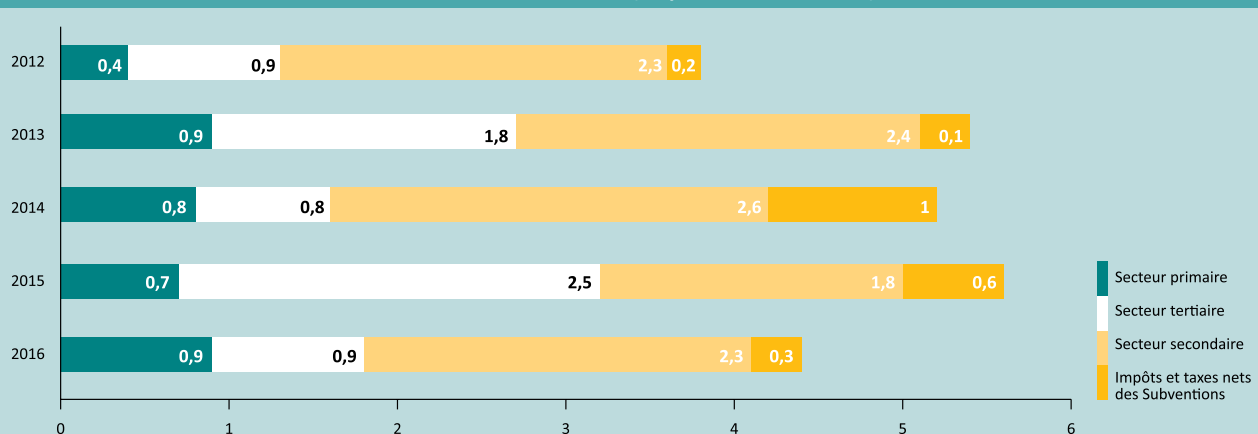
Le secteur agricole

Les trois dernières années, selon les comptes nationaux du Cameroun, l'activité agricole a

enregistré une croissance entre 8,8% et 9,8% et a contribué avec USD 3,7 milliards à 10,7% du PIB en 2016. Elle emploie 70,0% de la population active soit 7.128.000 de personnes. Le Cameroun dispose de conditions naturelles favorables qui lui permettent de cultiver des produits pour la consommation locale (igname, manioc, maïs, mil, sorgho, et les légumes comme la pomme de terre, oignon ou le haricot) et l'exportation (banane, café, cacao, caoutchouc, coton, thé). L'agriculture contribue à 30,0% des exportations.

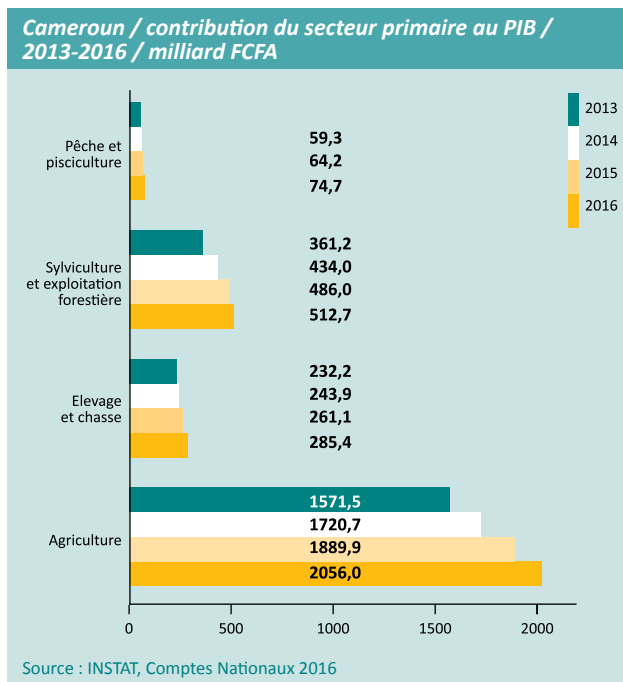
Les produits agricoles sont en majorité exportés dans leur forme brute. Si le Cameroun est depuis longtemps conscient des opportunités offertes par l'augmentation du taux de transformation locale, et que la précédente politique d'industrialisation n'a jamais été mise à exécution, il y a actuellement un palpable engagement de l'actuel gouvernement pour mettre en place des projets structurants (transport, énergie, agropoles) et des mesures fiscales et douanières facilitant l'industrialisation de l'agriculture. Une enveloppe de USD 5,12 milliards financée par l'Etat camerounais et différents bailleurs de fond (BAD, EU, France) est dédiée à l'exécution du Plan National d'Investissement Agricole (PNIA) 2014-2020. Ce plan vise à promouvoir les initiatives privées de production, transformation et de commercialisation des productions végétales, animales, halieutiques et forestières. Depuis sa mise en œuvre, il a permis la hausse de la productivité agricole. La production

Contribution des secteurs d'activités à la croissance du PIB réel (en points de croissance)



Source : Comptes Nationaux 2016, Institut National des Statistiques

PIB = Somme des valeurs ajoutées * TVA - impôts et taxes sur les importations - les subventions sur les produits



de cacao a ainsi augmenté de 20,0% passant de 245.699 tonnes en 2016 à 295.295 tonnes en 2017⁷. La production de banane a également augmenté annuellement de 10,0% depuis 2012. Le léger ralentissement du secteur agricole en 2017 est dû à la chute du cours de cacao et des problèmes internes au Cameroun dans la filière coton. L'exploitation forestière est restée stable et a généré USD 920,0 millions en 2016. Les entreprises chinoises y sont très présentes comme dans les autres pays d'Afrique disposant de ressources en bois.

Le secteur industriel

Grâce à la sensibilisation et aux mesures d'incitation par l'Etat, l'industrie agro-alimentaire avait contribué à USD 2,19 milliards à l'économie camerounaise. Dans le cadre du PNIA ; l'Etat a identifié 15 « Agropoles » qu'il a commencé à valoriser progressivement par le financement de la totalité des besoins en infrastructures communautaires, par un appui financier (35,0%) aux équipements et par l'octroi d'avantages fiscaux et douaniers aux promoteurs de projets. Le « programme agropole » a bénéficié d'un financement de USD 19,8 millions en 2016. Un exemple actuel de ce PPP est le projet de la Ferme agro-pastorale de Ma'an Menyi (Fapam) dans la région du Centre du Cameroun qui va passer de la culture à la transformation des fèves en pâte

et beurre de cacao. L'investissement en machines par l'entreprise Fapam représente un minimum de USD 20,0 millions dont elle a assuré le financement par Afreximbank.

Les besoins en machines de production et de transformation industrielle pour toutes les matières premières agricoles présentent donc des opportunités d'exportation pour les entreprises tunisiennes. Le Cameroun manque également d'infrastructures et des compétences en techniques de conservation au niveau des zones de production qui entraînent des pertes post-récoltes importantes, qui sont estimées à entre 20,0%-25,0%⁸.

Les industries sont actuellement limitées à quelques unités, comme par exemple, sans être exhaustif, la transformation du cacao, la fabrication de meuble, la fabrication de papier, la transformation du palmier en huile et savon, la transformation du plastique, la transformation du métal, la fabrication de sucre, la fabrication de pâtes alimentaires ou la production de thé avec l'une des plus grandes exploitations du monde. À part les industries agro-alimentaires qui se basent sur la transformation des produits de rente, l'industrie des boissons attire également les investissements. La Société africaine de production alimentaire et boissons (SAPRAB SARL) a annoncé la mise en place d'une unité de fabrication de vin et spiritueux pour un investissement de USD 2,7 millions⁹.

L'industrie extractive qui est essentiellement tirée par l'activité pétrolière (10,0% du PIB) a connu un recul depuis l'effondrement des cours en Juin 2014. En revanche, l'exploration du gaz expérimente un regain d'intérêt. La centrale à gaz de Kribi d'une capacité de 216 MW a été mise en opération en 2013. Une usine flottante de liquéfaction de gaz naturel Floating Liquefied Natural Gas (FLNG) est en route vers Kribi où elle s'installera avant la fin 2017. Cet investissement de USD 1,26 milliard de la Société Nationale des Hydrocarbures avec ses partenaires Perenco et Engie (France) d'une capacité de 1,2 million de tonnes de gaz naturel liquéfié par an devrait produire 3.000 tonnes de gaz domestique par an¹⁰.

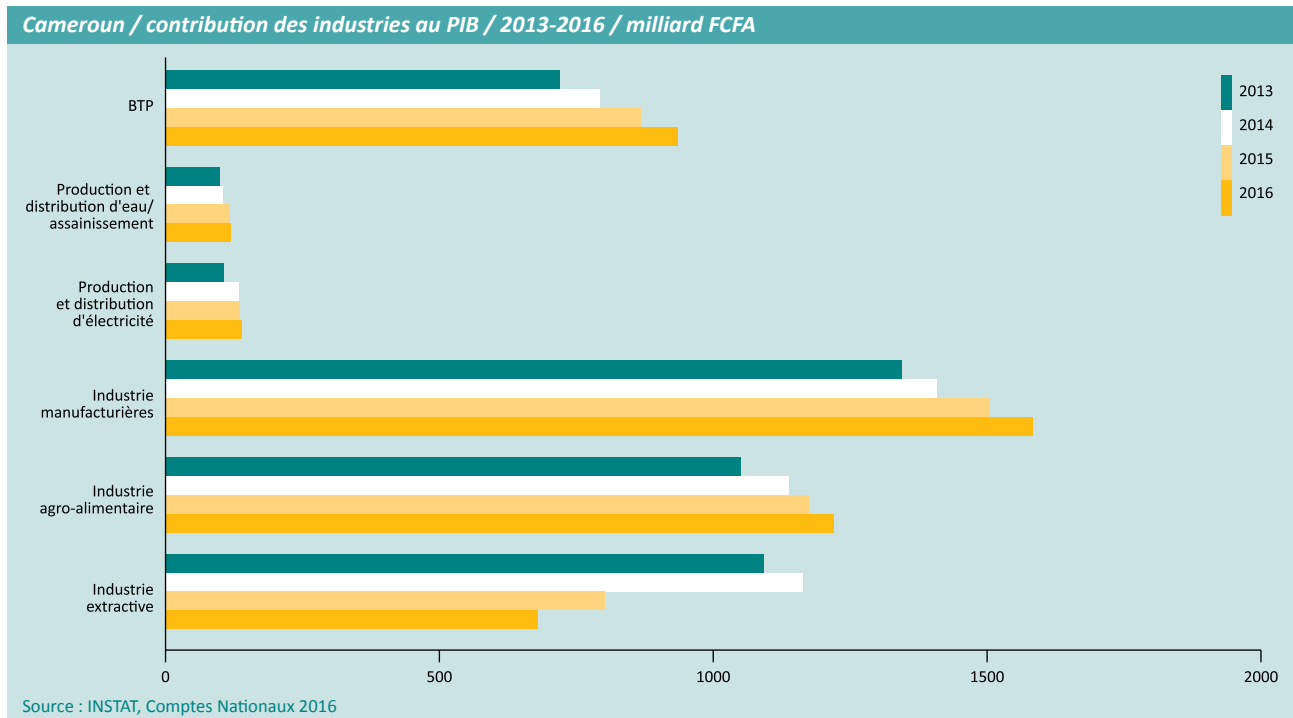
⁷ INSTANT, Comptes Nationaux 2016

⁸ www.investiraucameroun.com, Le Cameroun perd 25% de sa production agricole après les récoltes, à cause du manque d'infrastructures de conservation, 20 Octobre 2014

⁹ actu.cameroun.com, Cameroun - Agroalimentaire: Vers la construction d'une unité de production de vins et spiritueux au Cameroun, 15 Février 2017

Le secteur des travaux publics est dynamique avec une croissance entre 7,0%-8,0%. En plus, il continuera à être stimulé par les grands programmes d'infrastructure

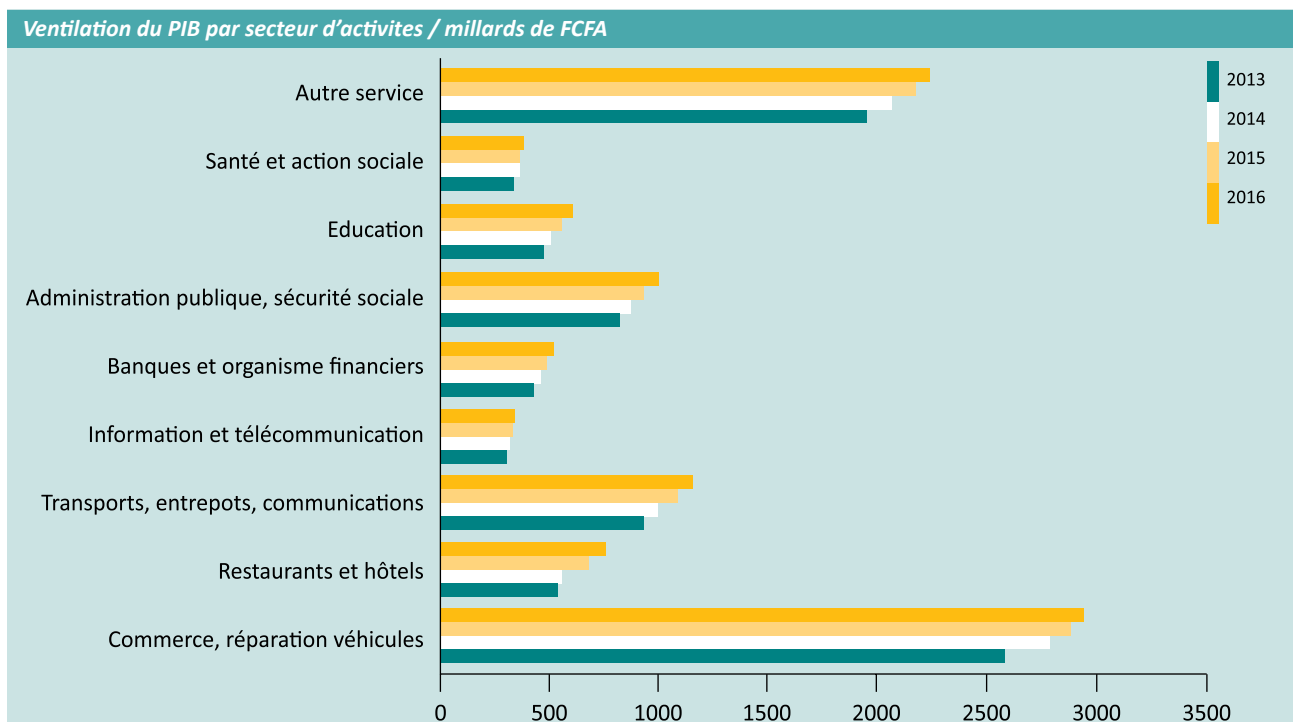
lancés par l'Etat et par le secteur privé, à l'image de ce que l'on voit à Douala où les constructions immobilières de plusieurs étages défilent dans la ville.



Le secteur des services

L'économie camerounaise doit sa résilience à la bonne tenue du secteur des services qui a compté en 2016 pour 51,0% du PIB et 29% des emplois (2,7 millions de personnes). Le segment

commerce (16,5%) a contribué le plus à ce revenu et est caractérisé, ces dernières années, par le développement des chaînes de distribution nationales (Santa Lucia, Dovvy, Kado, Mahima,



¹⁰ agenceecofin.com, Cameroun : l'unité flottante de liquéfaction de gaz Hilli Episeyo se dirige vers la cité balnéaire de Kribi, 02 octobre 2017

Ecomarché) et sous franchises de marques internationales (Leader Price, Casino).

Le segment Information et Télécommunication a contribué seulement à 2,2% du PIB. Il existe, de la part du gouvernement, une politique de faire de la télécommunication un levier du développement. Il a lancé en Mai 2016 la stratégie « CAMEROUN NUMERIQUE 2020 » qui vise l'intensification de l'usage du TIC au niveau de l'administration, des entreprises et de la population. Le déploiement du réseau de fibre optique de 6.000km avec SAT3, le réseau West Africa Cable System (WACS) déployé par l'opérateur MTN et la construction des boucles à fibre optique nationales à Limbé et Buéa va soutenir cette stratégie.

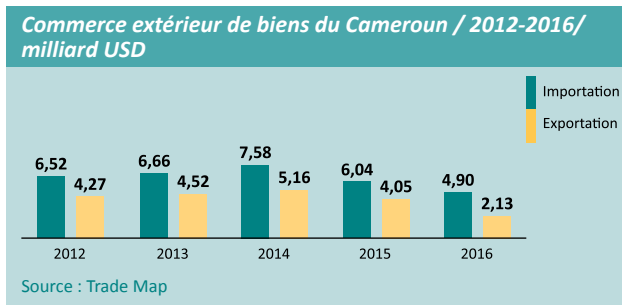
Le secteur des banques et des assurances présente des perspectives de croissance et de rentabilité attractives. Les 24 compagnies d'assurance ont généré en 2015 un chiffre d'affaires de EUR 277,8 Millions, en hausse de 13,0% par rapport à 2014. Et cela principalement dans le segment IARDT (incendie, accident, risques divers, transport) car la population a tendance à ne souscrire qu'à l'assurance obligatoire automobile. Le taux de pénétration de l'assurance atteint ainsi à peine 2,0% de la population. La compagnie d'assurance marocaine Wafa Assurance s'est installée en 2016 au Cameroun pour développer le produit « assurance vie ». Sa stratégie est la même qu'elle avait adoptée en Tunisie et au Sénégal : utiliser le réseau bancaire du groupe Attijari. Pour la Tunisie, en l'absence d'un tel réseau, l'implémentation se fera probablement à travers les courtiers.

Le lancement des grands projets d'infrastructures routières et immobilières dans le cadre du Plan d'Urgence Triennal (PLANUT) n'a pas encore porté ses fruits. L'industrie a contribué à 25% du PIB (dont 5,0% pour l'industrie extractive) et 8,0% des emplois en 2016. Le « Plan de développement industriel (PDI) » vise à porter la contribution du secteur industriel au PIB de 13,0% à 24,0% à l'horizon 2035. Le paysage industriel se distingue par l'arrivée de nouveaux cimentiers : en 2015, Dangote Cement (Nigéria) et Ciment d'Afrique (Cima - Maroc), et en 2016, Medcem (Turquie).

2. LE COMMERCE EXTÉRIEUR DU CAMEROUN

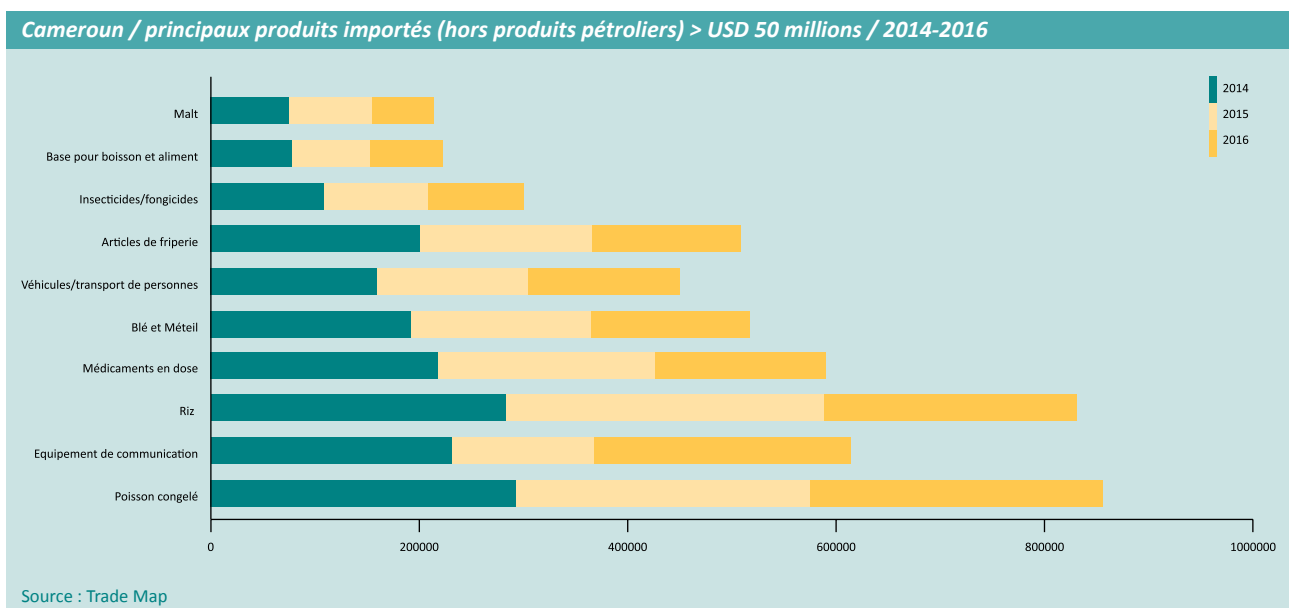
2.1 Structures des échanges

En 2016, le Cameroun a importé pour USD 4,90 milliards contre une exportation de USD 2,13 Milliards et creuse ainsi son déficit budgétaire par rapport aux années précédentes.



La valeur des importations de biens a diminué avec la baisse du cours du pétrole. Hormis ce besoin en pétrole, le Cameroun importe la majorité de ses produits alimentaires de grande consommation (riz, poisson congelé) les produits manufacturés (médicaments) destinés à la consommation, les intrants (clinker, additif alimentaire) et les équipements (véhicule, équipement de communication) destinés à la production.

Le graphe suivant donne les grands postes d'importation du Cameroun (>USD 50 millions) les deux dernières années :

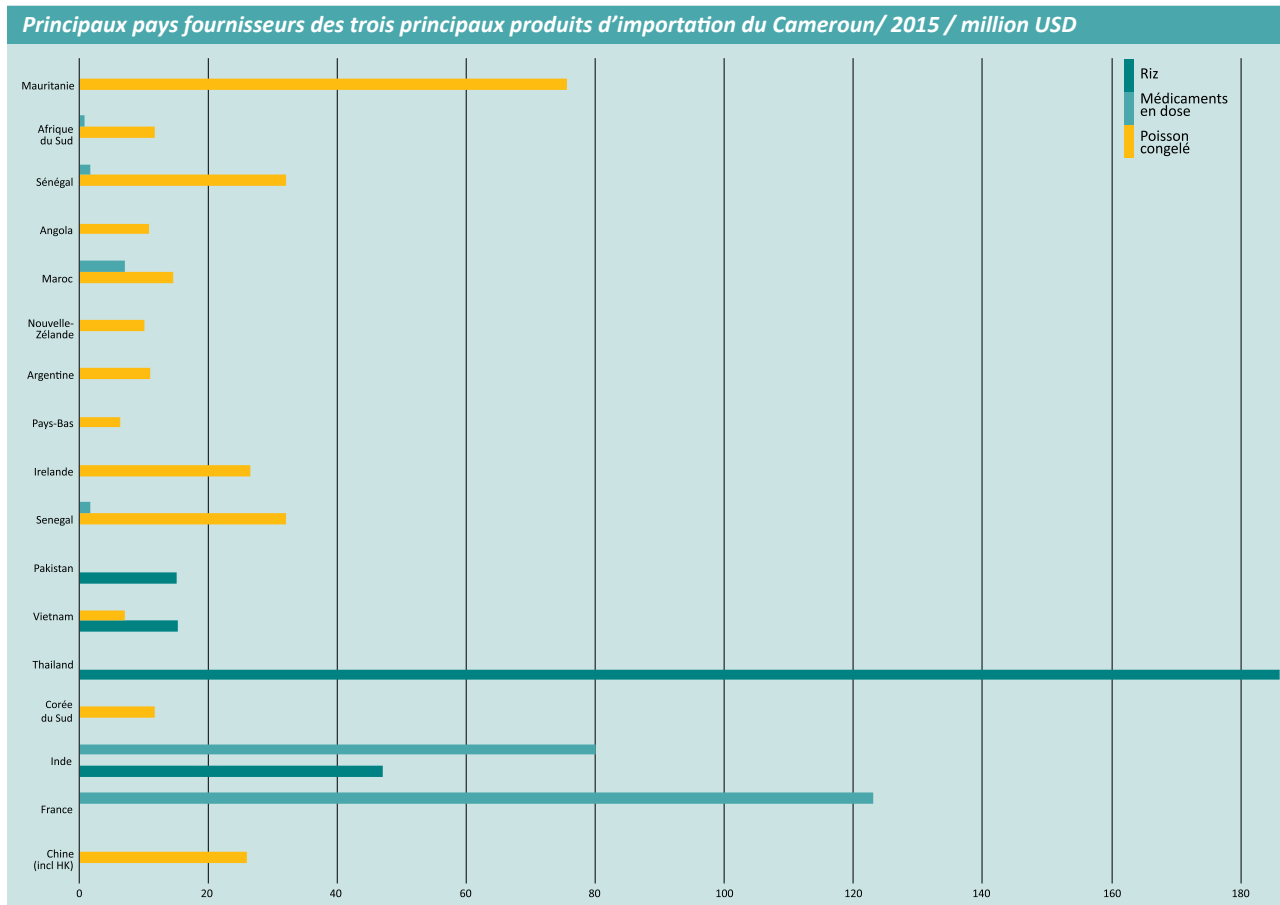


La Tunisie exporte déjà des médicaments vers le Cameroun, mais elle pourrait aussi théoriquement exporter également des équipements de communication.

Le poisson congelé, particulièrement la variété chinchard, est le 1er produit d'importation du Cameroun (USD 281.437 millions en 2016). Il est fourni principalement par le continent africain (Mauritanie et Sénégal et également du Maroc).

Le riz (blanc) est un aliment de base au Cameroun et doit être importé essentiellement de la Thaïlande pour combler l'insuffisance de la production locale. La Tunisie n'est pas un exportateur de riz blanc.

Les importations en équipements de communication ont exceptionnellement diminué en 2015, probablement en raison de la nécessité pour les entreprises de télécommunication MTN et Orange de payer le renouvellement de leur licence pour environ USD 134,4 millions chacune. En 2016, ces importations ont repris (USD 246,6 millions) et ont été constituées essentiellement d'appareils pour la réception et la transmission de la voix (HS 851762). La Tunisie n'exporte pas ce produit au Cameroun mais par contre en volume croissant sur l'Europe.

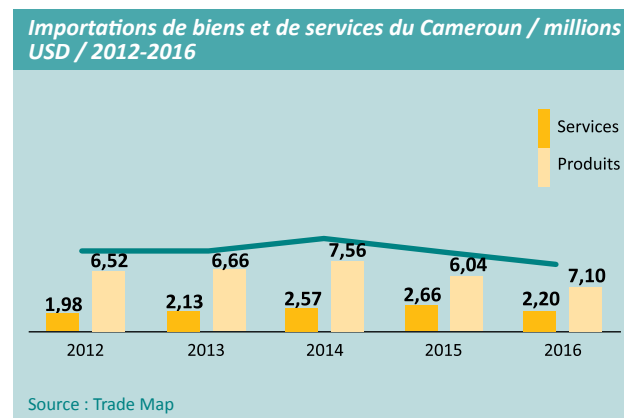


La Chine avec 21,4% de part de marché est de loin le premier fournisseur du Cameroun suivie par la France (12,1%). Le Nigéria (4,6% - pétrole), la Thaïlande (4,5% - riz) et l'Allemagne (4,0%- véhicule) ont moins de 5,0% du marché et réalisent la majorité de ce score avec un seul produit. La Tunisie ne couvre que 0,3% du marché. En 2016, le Nigéria s'est fait surclasser par la France alors qu'il se tenait à égalité avec 11,0% de part de marché en 2015. Le Nigéria a perdu près de 70,0% de part de marché en raison de la baisse du cours du pétrole. Etant donné les investissements importants effectués par la Chine au Cameroun, et que ces investissements sont effectués avec un taux minimum de localisation, la Chine maintiendra très probablement son statut de 1er exportateur du pays pour les prochaines années.

La présence américaine qui n'est pas habituelle sur le continent africain est également à relever. Le Cameroun fait partie des bénéficiaires de l'AGO (African Growth Opportunity Act) qui stimule les

relations commerciales entre les deux pays. Les Etats-Unis sont devenus le principal fournisseur de matériels de forage et de générateurs électriques, et commencent graduellement à se positionner en tant que fournisseur de petits équipements.

Le Cameroun est un importateur net de services en raison de l'insuffisance des capacités techniques et financières locales. Une répartition par segment n'est pas disponible.



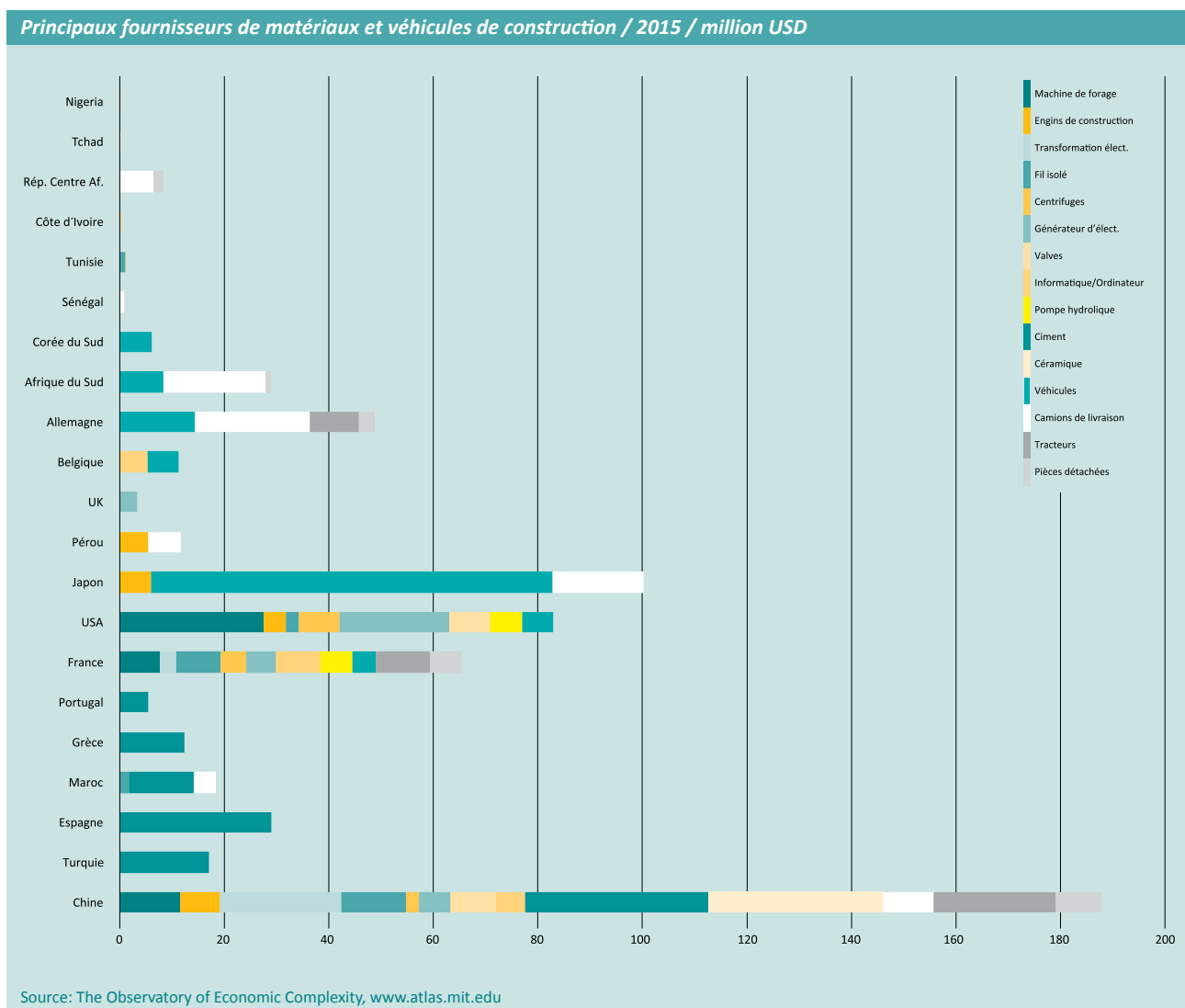
La tendance générale à la hausse des exportations du Cameroun a été stoppée en 2014 en raison de la baisse de la part du pétrole brut et des carburants et lubrifiants lié à la chute des cours mondiaux. Le Cameroun exporte en effet du pétrole brut et du pétrole raffiné. Les exportations sont essentiellement constituées des matières premières brutes comme le cacao en fève qui est le 2ème produit d'exportation du Cameroun (31,4%), suivi par le bois brut (19,1%). Les autres produits exportés sont le coton, l'aluminium, les bananes, le café, le caoutchouc. C'est seulement au niveau du cacao qu'il y a un début d'exportation de produit transformé (pâte, beurre de cacao et chocolat).

Au-delà de ces grands postes d'importation, nous regardons également les secteurs traditionnels

d'exportation de la Tunisie, à savoir les matériaux de construction et les matériels électriques.

Sur ces deux segments, la Chine se taille la plus grande part du marché notamment dans les céramiques, le ciment aussi bien que pour les équipements électriques et les véhicules utilitaires (à l'exception des camions de livraison qui viennent principalement de l'Allemagne et de l'Afrique du Sud).

Elle fournit aussi les produits qui n'incorporent pas de technologie (low tech) tels que les téléphones portables de basse jusqu'à moyenne gamme, les biens d'équipements pour la vie quotidienne (ustensiles de cuisine, etc.) et les biens de consommation (chaussures et vêtements).

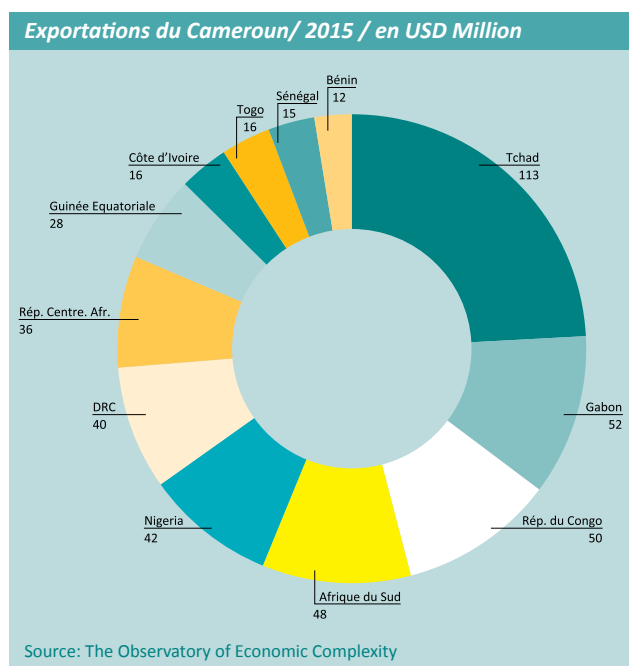


2.2 Le commerce régional

Cette partie analyse le commerce du Cameroun dans la région, et particulièrement dans la sous-région du CEMAC. L'objectif étant double : d'un côté, voir les potentialités du Cameroun pour être utilisé comme un hub sur l'Afrique centrale et de l'autre, identifier les concurrents sur le continent. L'Europe est le principal partenaire commercial régional du Cameroun, avec des exportations

totales de USD 2.21 Milliards, suivi par le bloc asiatique (USD 1.8 Milliards). Les exportations vers l'Afrique comptent approximativement pour 12,0% du total des exportations en 2015.

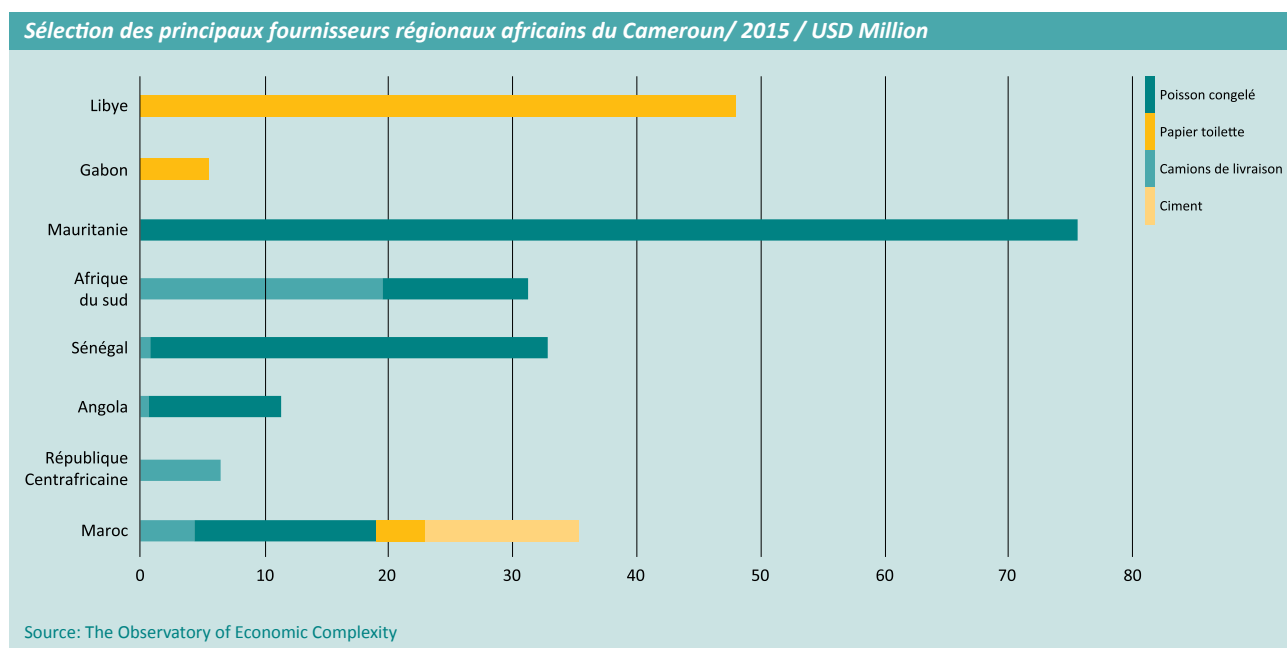
Dans la région, les principales destinations sont le Tchad, le Gabon, la République du Congo, l'Afrique du Sud, le Nigéria, la République Démocratique du Congo et la République Centre Africaine.



Importations régionales

L'importation du Cameroun au niveau du continent africain ne représente que 12,0% du total de ses importations.

Si on reconsidère les principaux produits d'importation du Cameroun, on constate que l'Afrique du Sud livre essentiellement des camions de livraison et du poisson congelé, la Lybie les papiers toilette, tandis que les pays comme la Mauritanie, le Sénégal et l'Angola sont quasi-uniquement sur le poisson congelé. Ces fournisseurs se concentrent ainsi sur un nombre limité de produits. Ce qui est intéressant de relever c'est que cela n'est pas le cas du Maroc qui couvre le ciment blanc, les articles d'hygiène dont le papier toilette, les poissons congelés et les camions de livraison. Les médicaments en dose proviennent du Sénégal et de la Tunisie.



Les pâtes viennent essentiellement de l’Egypte et du Gabon. L’importation globale de papier

toilette a doublé entre 2015 et 2016, et provient essentiellement de la Lybie et du Gabon.



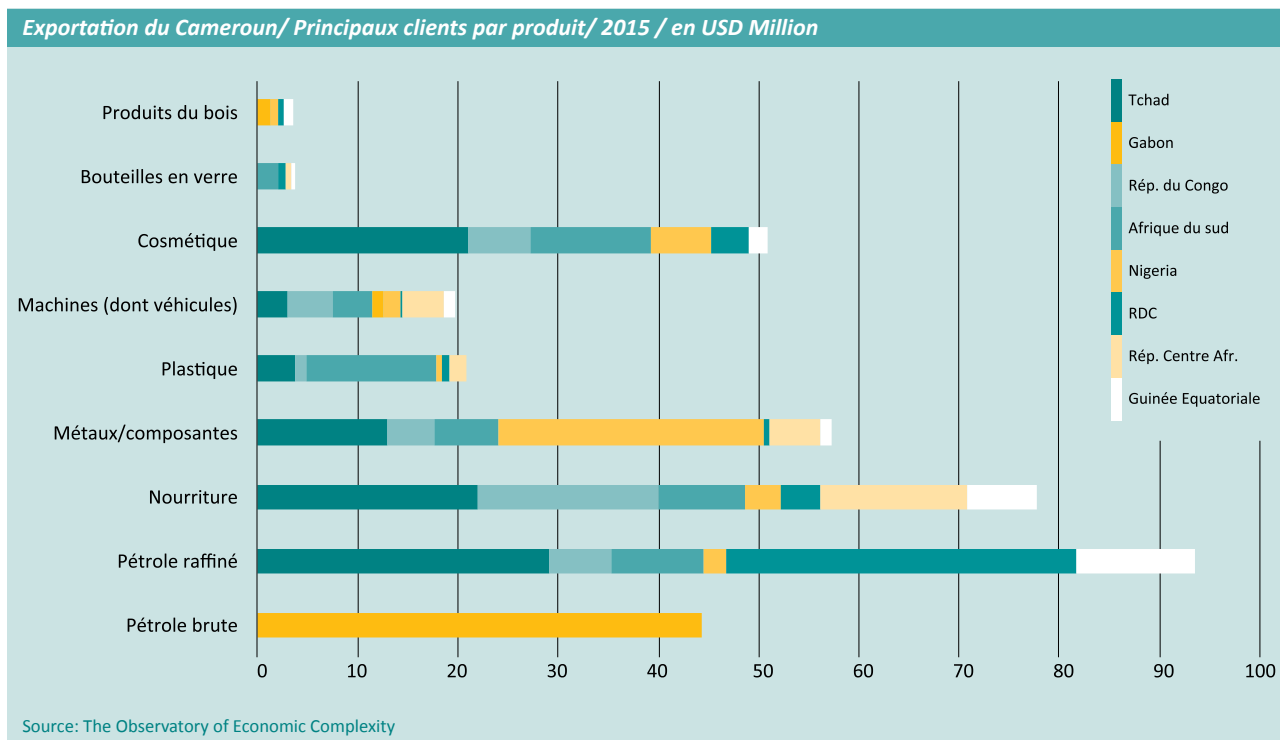
Exportations régionales

Le Tchad est le plus grand marché d’exportation du Cameroun, et absorbe hormis le pétrole raffiné, des biens de consommation très variés tels que les cosmétiques (USD 21 million) et les articles d’emballage.

Les biens d’équipement, comprenant les structures en métaux (principalement des bouchons de bouteille en capsule) et des machines, ont atteint presque USD 20 Millions. L’Afrique du Sud est l’importateur exclusif de pétrole brut du Cameroun. La République Démocratique du Congo absorbe un volume relativement élevé de pétrole raffiné (USD 35 Millions), de produits alimentaires (USD 4 Millions) et également des

produits cosmétiques (USD 3,8 Millions). Le Gabon a un portefeuille d’importation très diversifié, avec un volume modéré d’importation de pétrole raffiné (USD 6,2 Millions), un volume important de produits alimentaires (USD 18 Millions), des machines et des structures en métal valant tous deux USD 9,3 Millions.

La même situation est expérimentée au niveau de la République du Congo avec une importation approximative en pétrole raffiné et en produits alimentaires de USD 9 Million pour chaque produit. Les cosmétiques sont de loin le principal produit exporté dans la région (USD 12 Millions en 2015).



Accords régionaux

Le Cameroun est membre de la CEMAC et de la CEEAC. Malgré l'absence de droits de douanes entre les pays de la CEMAC (Cameroun, Centrafrique, Congo-Brazzaville, Gabon, Guinée équatoriale, Tchad) l'intégration commerciale dans la région reste faible. La CEMAC n'absorbe que 2,3% des importations camerounaises et ne représente que 6,4% de ces exportations. Mais avec le développement des infrastructures de transport et du tissu industriel camerounais, la situation pourrait changer. Étant donné également le nombre relativement faible de la population camerounaise, regarder au-delà d'un marché de 24 millions ne peut qu'ouvrir des opportunités.

Le Cameroun est également membre de la CEEAC avec l'Angola, le Burundi, la République Centrafricaine, la République Démocratique du Congo, le Congo-Brazzaville, le Gabon, la Guinée équatoriale, le Tchad et le São Tomé et Príncipe. Cette Communauté économique des États de l'Afrique Centrale qui compte près de 45 millions d'habitants vise également la libéralisation des échanges entre les pays. Au mois de mai 2017 durant la 2ème session ordinaire du conseil des Ministres de la zone, le principe a été adopté par les membres ¹¹.

Les actions de l'organisation sont aujourd'hui concentrées dans la stabilisation de la paix dans la région, particulièrement avec la crise de la République Centrafricaine et également dans le développement d'infrastructures de transports régionaux dans le cadre d'un Plan de Développement Consensuel des Transports en Afrique Centrale.

¹¹ Africa postnews, CEEAC: une zone de libre-échange en Afrique Centrale avant le 31 décembre, 02 Mai 2017

3. LE MARCHÉ CAMEROUNAIS

Cette partie décrit le marché des prestations pour le service public, que ce soit à travers les appels d'offre ou les accords directs avec le gouvernement. Le Cameroun a considérablement augmenté ses dépenses d'investissement public dans les infrastructures de transport, de santé ou d'éducation.

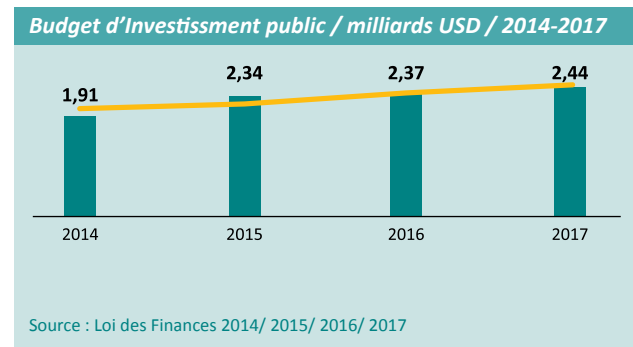
3.1 Le marché public

Le Cameroun ambitionne de remonter vers le groupe des pays émergents à l'horizon 2035. Dans le cadre de cet objectif de croissance, le gouvernement a développé un Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (2010-2035), renforcé par un programme d'Urgence Triennal (2016-2020) qui comprend une multitude de programmes d'investissements à financer par l'Etat, avec l'appui de partenaires financiers, dont 67% dans l'infrastructure.

Il s'est donné les moyens de cette politique en augmentant progressivement la part et le volume du budget d'investissement public (BIP) depuis 2010. En 2014, en raison de la chute des revenus du pétrole qui contribuaient à 20% des recettes budgétaires, l'enveloppe allouée à l'investissement public a certes baissé à USD 1,91 milliards, mais déjà en 2015 l'État a contourné les contraintes internes en recourant à un emprunt international de USD 750 millions. En 2017, sur un budget de USD 6,7 milliards, l'État y a consacré 36,41 % aux programmes d'investissement public, soit USD 2,44 milliards. Cette hausse du budget de l'État de 3,1% par rapport à 2016 a été atteinte par la mise en place de mesures fiscales et douanières.

En 2017, la Chine est le 1er emprunteur bilatéral du Cameroun qui a aussi bénéficié de nombreux emprunts auprès des bailleurs multilatéraux. Malgré cela le niveau de sa dette qui est à 30,6% du PIB reste acceptable, car au-dessous des 70,0% autorisés. L'agence de notation Standard & Poor's attribue actuellement une note B/B avec une perspective de stabilité au Cameroun.

Le pays ne souffre pas ainsi de carence en ressources, mais a au contraire un problème pour activer les décaissements en raison de la non-familiarité des techniciens ministériels avec les procédures des bailleurs de fonds.



Les projets d'investissement public vont ainsi se poursuivre les prochaines années, car les moyens financiers sont là. Le BIP 2018-2020 a été soumis pour validation au Ministère de l'Economie, de la Planification et de l'Aménagement du territoire; ce qui poursuivra l'achèvement du plan d'urgence triennal, dont les travaux pour l'accueil de la Coupe d'Afrique de football en 2019. Les grands projets d'infrastructures structurants vont également se poursuivre.

Le Cameroun a mis en place un Ministère délégué à la Présidence, chargé des Marchés publics qui supervise les marchés, tous bailleurs confondus. Avec l'introduction de l'e-appel d'offre, la soumission est dématérialisée et le délai d'attribution réduit. Le site web de l'Agence de régulation des marchés publics diffuse sur son site <http://armp.cm/#tzA2> le « Journal des marchés publics » contenant les appels d'offres et les adjudicataires. Tous les paiements à effectuer, quel qu'en soit le montant et le bénéficiaire, sont gérés par le Ministère des Finances. Le délai de paiement dure ainsi en moyenne une année. Bien que ce Ministère ait annoncé la réduction des marchés de gré à gré, ce type d'attribution est encore pratiqué. C'est pourquoi, une démarche proactive d'information et de lobby pour capter ces opportunités serait utile.

3.2 Le marché du secteur privé

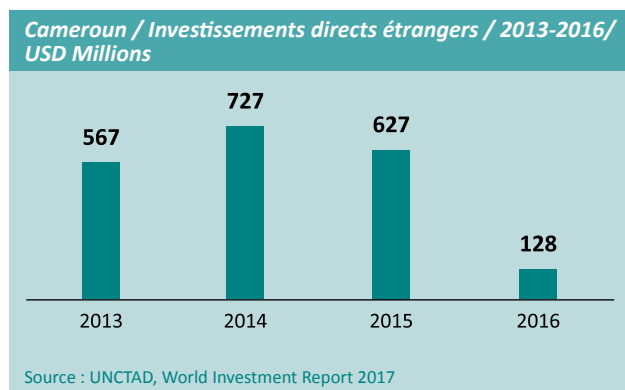
3.2.1 Structure du secteur privé camerounais

La capitale économique Douala abrite 75% des activités économiques. Près de 94.000 entreprises contribuent à environ 30,0% de l'économie¹². 0,8% (700) d'entre elles sont des entreprises d'envergure et 95% (4.500) des petites et moyennes entreprises. 80% sont actives dans le service dont 52% des activités de commerce et 4% dans l'industrie.

Les entreprises avec participation de l'Etat jouent un rôle de premier plan dans plusieurs secteurs d'activité. Ces entreprises travaillent avec une liste restreinte de fournisseurs. L'acquisition de marché la plus probable pour une entreprise tunisienne est ainsi d'identifier la liste des entreprises shortlistées et de faire de la sous-traitance.

3.2.2 Les investissements étrangers

La valeur des investissements étrangers vers le Cameroun est tombée à USD 128 millions en 2016, alors qu'elle représentait 5,6 fois plus en 2014. Elle traduit la perte de confiance envers le secteur pétrolier qui était la principale destination des IDE, et également le manque de confiance encore existant envers les autres secteurs de l'économie.



On remarquera ces 3 dernières années l'attractivité du secteur de l'information et des télécommunications comme les investissements dans la fibre ACE/Orange, data center Orange, et la pénétration du marché par Vodafone (GB) en

septembre 2016 en tant que fournisseur d'accès internet. Un 5ème câble sous-marin (SAIL) pour EUR 412,2 millions reliant le Cameroun (port de Kribi) au continent Américain (Brésil) sera financé conjointement par China Com et l'opérateur public Cameroon Telecommunications (Camtel). Les cimenteries ont également annoncé des investissements pour l'extension de leurs usines ou la construction de nouvelles unités de production. Le Nigérien Dangote s'est installé sur le marché en 2015.

3.2.3 Les incitations à l'investissement privé

Malgré un haut niveau d'inefficience notoire dans l'administration publique, le Cameroun a bénéficié en 2016 d'un nombre important d'investissements tels que le projet d'infrastructures pour la tenue de la Coupe d'Afrique des Nations. En effet, le fait qu'il y a plusieurs organismes publics qui sont chargés de gérer les investissements étrangers (ex. CIPA, API) peut entraver les processus d'orientation et de mise en œuvre des investissements.

En règle générale, les entreprises étrangères sont tout à fait libres de détenir entièrement leurs sociétés et il n'est pas nécessaire d'avoir un partenaire local. De plus, il existe peu de secteurs protégés à l'exception du pétrole, des télécommunications ou de la production d'électricité qui sont soumises à des procédures d'autorisations spécifiques. Enfin, le cadre des investissements est souvent sujet à modifications. Suite aux fluctuations récentes des prix, un certain nombre de mises à jour et d'amendements ont été introduits.

Le dernier amendement en date du 12 juillet 2017 (loi n°2017/015), portant principalement sur le processus décisionnel concernant l'entité en charge de l'octroi des agréments au sein de l'administration publique¹³. L'octroi des avantages fiscaux et douaniers accordés aux investisseurs ainsi que le niveau de ces incitations dépendent de la phase de l'investissement et du secteur d'intervention de l'investissement.

¹² Emission télévision spéciale, DÉBATS, Investir au Cameroun - Attractivité financière et économique, Mai 2016

¹³ Source: Global Tax Alert - Cameroon amends investment law to provide incentives for private investment, EY, 01 Août 2017

3.3 Le marché des consommateurs

Les principales villes de consommation sont la capitale économique Douala et la capitale politique Yaoundé. La ville anglophone de Bafoussam à l'Ouest du pays, qui ne compte certes que 500.000 habitants, devrait se développer dans les prochaines années et constituer un marché à ne pas négliger.

Douala, tient également le rôle de hub commercial vers les 44 millions de consommateurs de la CEMAC, particulièrement vers le Tchad (10ème destination d'exportation) et la Centrafrique, qui n'ont pas d'accès à la mer. Le taux de croissance de la zone CEMAC s'est malheureusement réduit de près de 35,0% depuis 2015 (2,67% contre 4,13% entre 2010-2014), ainsi que le pouvoir d'achat de la population et des États membres, en raison de la chute de plus de moitié du prix du pétrole. Le Tchad dont le secteur pétrolier génère 70% des recettes budgétaires et 90% des exportations est particulièrement touché.

La tranche de la population ayant un revenu compris entre USD 2 et USD 20 par jour représente moins de 20%¹⁴. Le développement de ces modes de distribution reflète la présence d'un marché de consommation avec un pouvoir d'achat moyen et élevé. Nous estimons la portion de la classe moyenne supérieure ayant un revenu compris entre 10USD et 20USD à 10% de la population, soit 2,4 millions. La population jeune et urbaine (62,1%) est sensible à la qualité, et n'hésite pas à changer de fournisseur ou de produits en cas de meilleure offre ou de défaillance, quitte à payer un prix plus élevé. Toutefois la majorité de la population cherche des produits à prix abordables.

Le voisin Nigéria, pays plus riche d'Afrique avec un PIB de 594,26 milliards USD¹⁵ (9 fois le PIB du Cameroun et 4,4 fois celui de la Tunisie) et 186 millions d'habitants (2016)¹⁶ consisterait également une extension potentielle du marché camerounais pour la Tunisie. Certes, actuellement la balance commerciale est très en faveur du Nigéria, qui ne reçoit que 8% des exportations du Cameroun. Ces échanges étant aussi caractérisés

par la forte présence d'un réseau informel et de la présence d'une zone d'insécurité à la frontière commune. Le groupement du patronat a avancé le souhait d'aller plus loin que l'accord commercial de développement des échanges de 2014 avec le Nigéria, et mettre en place entre les deux pays un accord de partenariat économique qui supprimerait les droits de douane pour certains produits.

¹⁴ Deloitte, La consommation en Afrique -le marché du XXIème siècle, Juin 2015

¹⁵ Banque Mondiale, <https://donnees.banquemondiale.org/>

¹⁶ Banque Mondiale, <https://donnees.banquemondiale.org/>

4. LES CONDITIONS D'ACCÈS AU MARCHÉ

D'une manière générale, il est difficile d'importer au Cameroun. Doing Business le classe 166ème/190, avec une des plus mauvaises performances au niveau du commerce transfrontalier 186ème/190, dû au délai des procédures à l'importation de 11 jours francs, ce qui est le double de la moyenne en Afrique Sub-Saharienne.

Le gouvernement a cependant introduit des mesures qui allègent les procédures d'importation comme la mise en opération d'un guichet unique. Si en 2016 il était encore nécessaire de se rendre à Yaoundé avec un échantillon, ce mandat a été attribué à SGS et l'INTERTEK, qui doivent effectuer des contrôles à l'arrivée.

4.1 Conditions non-tarifaires d'accès au marché

Si le Cameroun était considéré comme un marché ouvert en raison du bilinguisme français/anglais, et n'imposant pas de quotas ni au niveau des quantités, ni du pays d'origine, ni de la nature du produit à l'exception de quelques produits sensibles, on constate que des mesures de protection tarifaires et non-tarifaires sont de plus en plus prises par le gouvernement pour protéger certains produits locaux de la concurrence. Par exemple, une mercuriale a été introduite pour les pâtes alimentaires (750 franc CFA/kg) et pour les biscuits. La procédure douanière camerounaise est compliquée, imprévisible et source de corruption. Ce ban sur le ciment démontre également la force du lobby effectué par les entreprises locales pour la protection du marché.

Depuis début 2017, les marchandises importées sont soumises à inspection avant débarquement ou « Programme d'Evaluation de la Conformité avant Embarquement (PECAE) ». Le niveau d'inspection a trois couloirs (A/B/C) selon le produit, la fréquence des expéditions et le type d'exportation, et à l'issue de l'inspection, un certificat de conformité est délivré.

En plus de l'application des standards internationaux, le Cameroun dispose de plus d'une centaine de normes propres. Les normes sont établies au niveau

de l'Agence des Normes et de la Qualité (ANOR), et publiées sur leur site. Il y a actuellement 123 normes qui concernent entre autres la mayonnaise, le biscuit, les produits d'hygiène et les cosmétiques. Parmi ces normes camerounaises, il y a celle qualifiée de « normes d'application obligatoire ». La « Liste des normes camerounaises rendues d'application obligatoire » a 75 lignes, dont celles pour des produits qui sont exportés ou susceptibles d'être importés par la Tunisie dans diverses catégories : produits alimentaires, matériaux de construction, produits chimiques et produits manufacturés comme les articles d'hygiène et les cahiers. Cela signifie, pour l'importateur, que si son produit est soumis dans la liste, la norme camerounaise (NC) prime sur la norme internationale. Les produits pour lesquels il existe une « norme camerounaise » doivent en plus obtenir une « attestation de conformité ».

Le port de Douala fait face à un problème de capacité, en raison de conteneurs en attente de dédouanement par leur propriétaire qui sont « stockés » sur les quais à défaut d'infrastructure dédiée au stockage. Pour le fournisseur et son importateur, cela signifie des périodes de rupture de stock. A cela s'ajoute les importations frauduleuses qui évitent les taxes et peuvent pratiquer des prix plus bas, entraînant une concurrence déloyale. La douane a par exemple cité le cas de pâtes alimentaires cachées dans les réfrigérateurs de seconde main.

D'une manière générale, il est nécessaire de voyager au Cameroun pour discerner les particularités du pays. Le Camerounais dans les activités de commerce est pragmatique.

Il est ouvert à toutes nouvelles opportunités donnant l'accès à de nouveaux produits qui seraient non seulement intéressants au niveau qualité/prix, mais particulièrement si ce produit lui permet d'apporter une innovation, une différenciation par rapport à ses concurrents ou une réponse à un problème auquel les consommateurs font face. L'exportateur tunisien doit venir bien préparé sur les caractéristiques mais surtout sur le prix de son produit. Les décisions de s'engager dans les affaires se prennent assez rapidement.

Les relations personnelles sont très importantes au Cameroun. Dans les contacts d'affaires, il n'est pas rare que les interlocuteurs se demandent leur ethnie d'origine. La même appartenance suscite souvent une sympathie réciproque immédiate. Les opérations de dédouanement sont à laisser à l'importateur, en raison de l'imprévisibilité du délai et du coût de dédouanement.

La gestion du délai de dédouanement est cruciale car elle influe sur la disponibilité du produit en magasins. Les grossistes ont expliqué qu'une rupture de stock pouvait faire perdre au produit rapidement ses clients, dont les besoins ne sont pas pour le futur mais immédiats.

4.2 Accords commerciaux et taxes à l'importation

Le Cameroun est membre de la CEMAC et de la CEEAC. Seuls les produits en provenance des pays de la CEMAC sont exemptés de droits de douane. Mais si le produit est arrivé d'un pays tiers et nationalisé dans un pays de la CEMAC, la douane camerounaise a introduit une note qui lui permet de réviser la valeur du bien ou toute autre taxe imprévisible.

La première phase de démantèlement tarifaire dans le cadre de l'accord de partenariat économique (APE) est entrée en vigueur en août 2017. Cela signifie que le droit de douane pour une liste de produits venant de

l'Union Européenne sera progressivement supprimé, en commençant par les produits de première nécessité, et des intrants pour la production. Cela aura un impact sur la compétitivité prix des produits tunisiens ne bénéficiant d'aucun régime préférentiel.

Si la moyenne des droits de douane est de 11,7%, elle applique également des taux atteignant les 30% pour certains produits. La législation fiscale au Cameroun change constamment, avec des notes contradictoires avec le régime commun qui introduit des droits d'accises et des valeurs mercuriales non mentionnés dans la loi de finance.

Le Cameroun dispose d'une industrie de transformation limitée, mais qui a une position de lobby forte pour faire prendre au gouvernement des barrières non-tarifaires, qui s'ajoutent à un système de taxes lourd de par sa multiplicité. La valeur en douane à l'importation du produit, qui correspond à son coût de transaction. Pour certains produits, une valeur mercuriale et/ou un droit à la consommation (droit d'accise) a été introduite. Par exemple, elle est de 750 franc CFA par kg de pâte soit environ 1,15 euro/kg de pâte.

Le droit de douane appliqué est le tarif douanier de la CEMAC de Janvier 2009 avec quatre catégories de tarification.

Catégorie		Taux
Catégorie I	Biens de première nécessité	5,0%
Catégorie II	Matières premières et biens d'équipement	10,0%
Catégorie III	Biens intermédiaires	20,0%
Catégorie IV	Biens de consommation courante	30,0%

Le taux général de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est de 17,5%.

A cela s'ajoutent au moins les taxes suivantes :

1. CAC = centime additionnel aux communes : 1,75%
2. Le précompte sur achat
3. La redevance informatique
4. La taxe communautaire de 1% pour la CEMAC
5. Le prélèvement OHADA de 0,95
6. La taxe de débarquement
7. La taxe phytosanitaire
8. La taxe municipale
9. La redevance GUCE forfaitaire de 12.500 franc CFA par dossier validé
10. Commission forfaitaire de 10.000 franc CFA à l'import

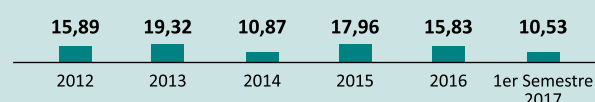
5. PERFORMANCE DES ENTREPRISES TUNISIENNES AU CAMEROUN

La Tunisie dispose d'une ambassade basée à Douala, et d'un Consul honoraire basé à Yaoundé. La CONECT y a un bureau de représentation. Elle bénéficie également d'un réseau d'une petite communauté d'entrepreneurs et de salariés bien installée depuis plusieurs années qui connaît bien le fonctionnement du pays. Le CEPEX décompte aujourd'hui 338 entreprises tunisiennes qui ont une activité d'exportation de produits sur le Cameroun. Certaines de ces entreprises sont même installées sur place avec un bureau ou une usine de production.

Les exportations sont très concentrées au niveau de quelques entreprises. Sur la période 2010-2017, 30 de ces 338 entreprises tunisiennes exportatrices détiennent 80,0% du volume total des exportations. L'exportation de margarines est par exemple effectuée par une seule entreprise (company 1) et le cas est le même pour les articles d'hygiène en papier (company 2). Après une

reprise en valeur 2015, (+65% par rapport à 2014), les exportations de produits de la Tunisie vers le Cameroun ont enregistré une baisse de 11% entre 2015 et 2016. Le volume de l'échange de produits représente moins de 1,0% des importations totales du Cameroun.

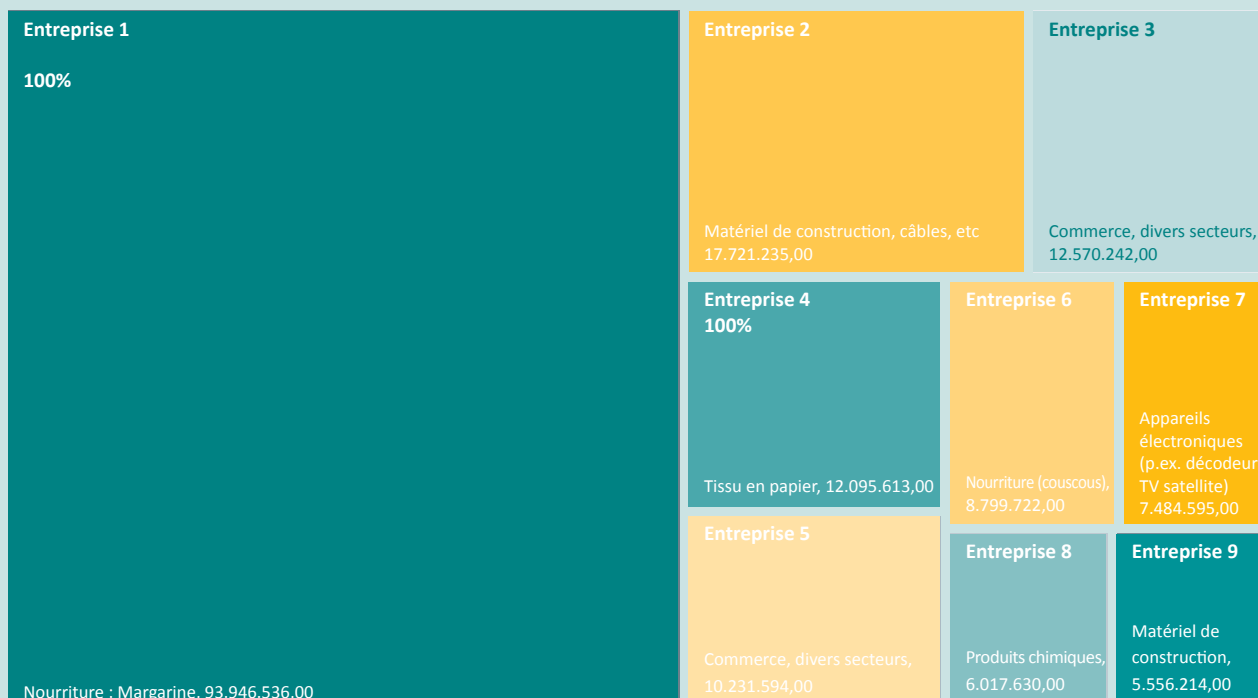
Exportations Tunisie vers le Cameroun / 2012-1er Semestre 2017 / million USD



Source : CEPEX, Direction de la Prospective

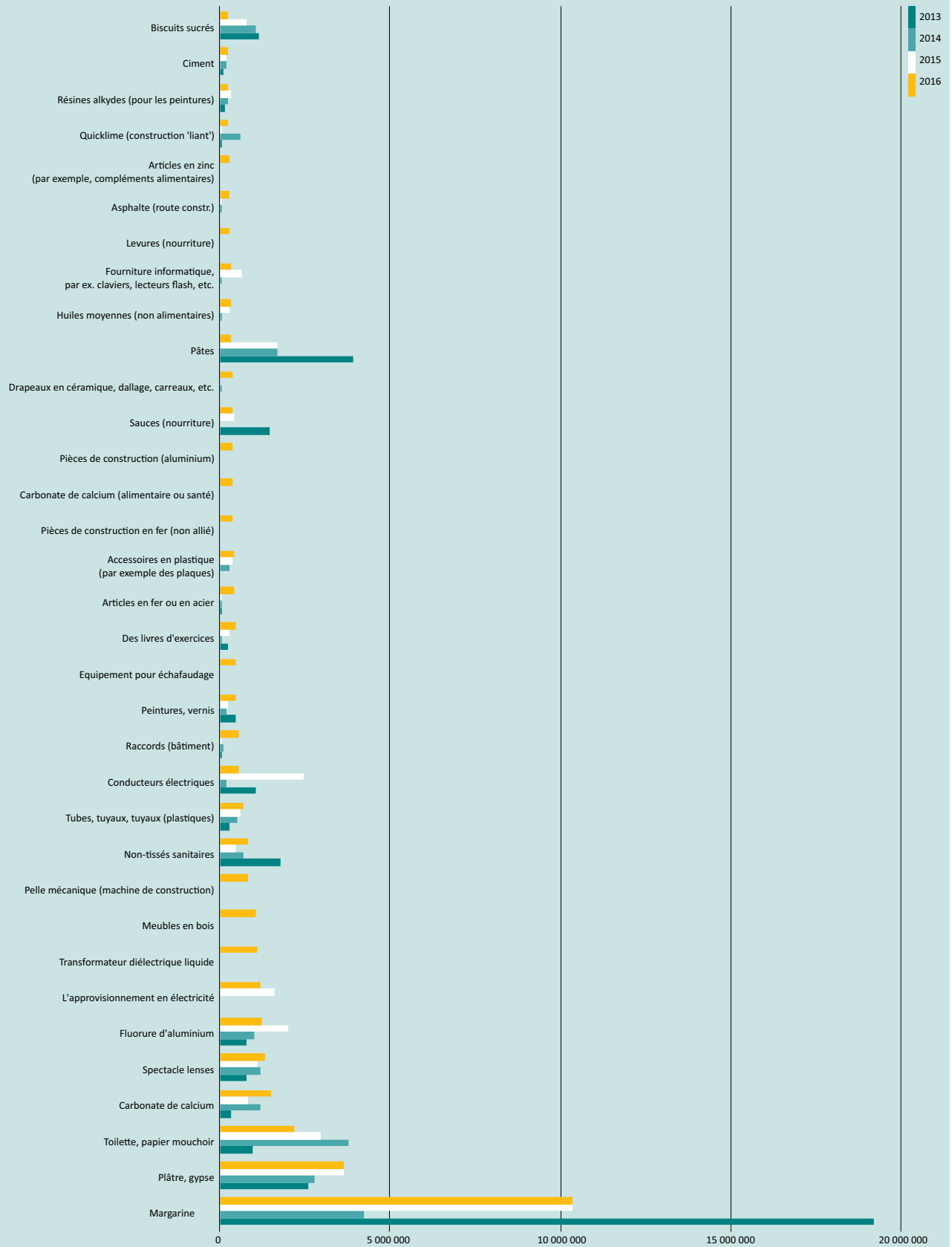
L'analyse des 30 premiers produits exportés montre une concentration des activités dans le segment des équipements et matériaux de construction. Parmi les 49 entreprises avec des activités d'exportation régulières sur au moins trois ans et dont volume des exportations en 2016 est significatif, 12 sont actives dans ce domaine.

Part de marché des Top-9 entreprises représentant 60% du total des exportation/par produit/cumul 2010-2017*/en TDN



Source : CEPEX, Direction de la Prospective, Novembre 2017

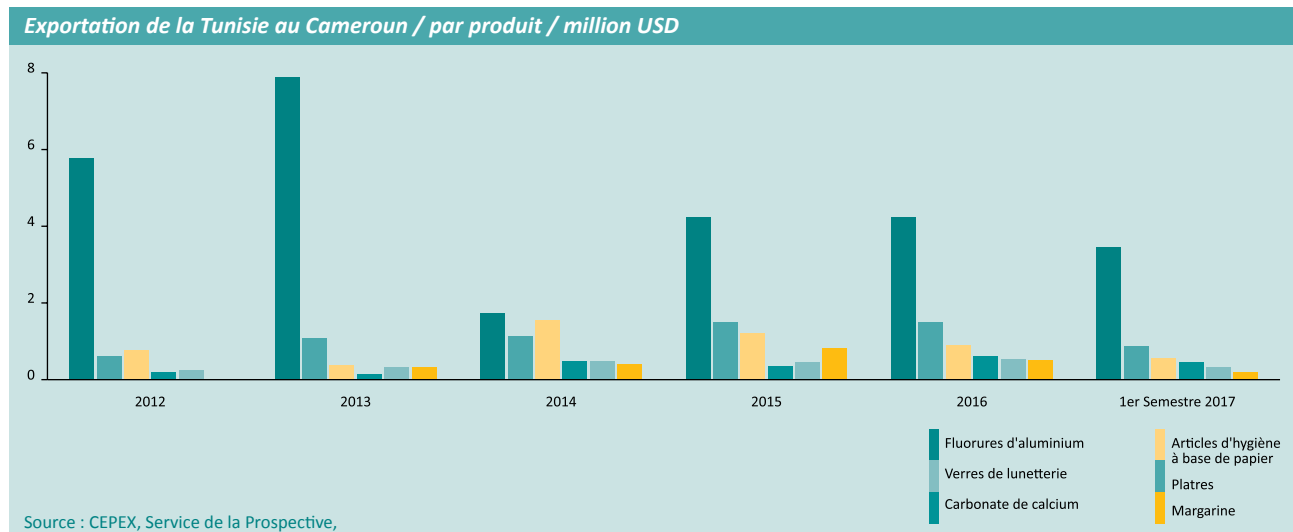
Exportation Tunisie-Cameroun/ Top 30 produits / 2013 – 2016 / million TND



Source : CEPEX, Service de la prospective, Novembre 2017

Un groupe de produits, la Margarine, le plâtre, les produits d'hygiène (papiers toilette, serviettes, mouchoirs), le carbonate de calcium, les verres de

lunetterie et le fluor d'aluminium, restent les plus exportés. Pour le reste, les évolutions ont été très variables selon les produits.



Pour la margarine, les importations globales de margarine du Cameroun ont enregistré entre 2014 et 2015, une hausse de 61% en quantité et 57% en valeur¹⁷. Les exportations tunisiennes de margarine n'ont pas retrouvé leur valeur de 2013, 7,87 millions USD et se stabilisent autour de 4,22 millions USD (2015, 2016). Par contre, les exportations de pâtes alimentaires de la Tunisie se sont réduites drastiquement de 89% entre 2013 et 2016 (1,6 millions USD et 2016 (137 milliers de USD)). Les pâtes alimentaires sont soumises à un régime mercurial, c'est-à-dire une tarification au kg, qui a été revue à la hausse. Selon un importateur tunisien, cela ne permet plus de faire une marge. Cette tarification peut être interprétée comme une mesure de protection envers la production locale, étant donné que ce genre de mesure est appliqué sur la plupart des produits qui disposent d'une offre produite localement.

Pour les autres produits alimentaires, on constate également la présence d'opérations d'exportation one-shot, qui correspondent soit à des utilisations dans le cadre de projets ponctuels, soit à des essais d'exportation sur le marché. On a remarqué une exportation de thons (HS 160414) et d'olives (HS 080410) en 2015, qui n'a pas été renouvelée. De même, des exportations de dattes ont eu lieu seulement entre 2012 et 2014, à quantité décroissante. Il en a été de même pour le soprat exporté pour un demi-million USD en 2014.

La visite des différents lieux de distribution aussi bien au marché central de Mbopi, au niveau des importateurs/distributeurs et au niveau des supermarchés montre que les produits équivalents aux produits agroalimentaires d'exportation traditionnels de la Tunisie, à savoir les pâtes alimentaires, les concentrés de tomate, les conserves de poisson (sardine, thon) et la margarine sont offertes avec une large gamme de choix en termes de prix et de volume de conditionnement. Il serait ainsi intéressant de considérer une diversification de la segmentation des produits tunisiens.

Pour les produits agroalimentaires, la principale concurrence sur le marché d'importation vient d'une marque de Broli de la chaîne de distribution Africa Food Distribution dont la large gamme de produits (pâtes, mayonnaise, concentré de tomates, margarines, sardines) est très présente dans les supermarchés et sur les marchés locaux. Cette entreprise née il y a 12 ans mène une campagne marketing très agressive avec des panneaux publicitaires géants vus dans la ville de Douala.

C'est notamment en matière de prestations intellectuelles que les entreprises tunisiennes ont une bonne réputation. Elles sont perçues comme performantes, et arrivent à faire face aux

¹⁷ Douanes camerounaises

principaux concurrents que sont les entreprises françaises, indiennes, canadiennes, sud-africaines et coréennes.

Ces exportations de service de la Tunisie concernent essentiellement les prestations d'étude et d'ingénierie pour différents secteurs de l'économie, le secteur des infrastructures, et des technologies de l'information et de la communication.

Un frein à l'expansion des activités d'exportation de services des entreprises tunisiennes est la nécessité d'avoir une assise financière solide en raison du long délai de paiement des prestations (une année maximum) par l'État camerounais. Les entreprises tunisiennes installées sur place doivent également savoir gérer leur liquidité en raison des retards dans les processus de dédouanement.

L'accès au crédit au niveau des banques locales qui tendent à favoriser les entreprises de même nationalité que le détenteur de leur capital n'est pas évident. Il y a également les dispositions de la Banque Centrale tunisienne (Circulaire 2005-05 du 06.02.2005) qui limite le montant autorisé à être transféré par les entreprises tunisiennes à l'étranger en fonction de leur statut (entreprise exportatrice ou pas), de la forme de présence à l'extérieur (bureau de liaison, représentation/succursale, filiale, prise de participation), et du montant de leur chiffre d'affaires de l'exercice précédent. Ces dispositions retardent voire même empêchent de mener la réalisation de certains projets. Elles concernent aussi bien les exportateurs de produits que de services.

Accès au marché

L'expérience des quelques entreprises suivantes donne des exemples de pénétration du marché camerounais par les entreprises tunisiennes, et qui pourraient être répliquées.

L'entreprise ENTRELEC intervient actuellement au Cameroun dans le cadre d'un marché public portant sur les travaux d'électrification du port de KRIBI. En gagnant cet appel d'offre, ENTRELEC contribue à l'exportation de services d'ingénierie

et de construction, mais également à l'exportation de la Tunisie. Tous les matériaux et équipements nécessaires existant en Tunisie (câbles, poteaux métalliques, transformateurs) ont été importés. Outre des références multiples acquises depuis 1997, le facteur de compétitivité de l'entreprise tunisienne a été la capacité d'offrir une solution innovante aux problèmes locaux. Dans ce cas, la réduction du délestage par l'installation de poteaux métalliques à la place des traditionnels poteaux en bois.

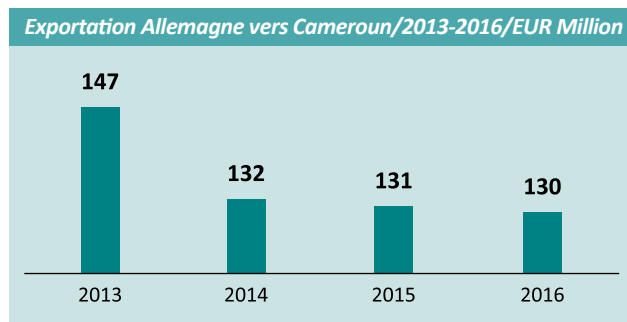
La Société de service en ingénierie informatique ST2i conduit actuellement des projets publics au Cameroun. Un projet qui entre dans le cadre de la numérisation des services publics concerne la mise en place d'un système de gestion incluant une composante géomatique, pour la délivrance d'autorisations administratives de construction. Elle a également été retenue pour le suivi et contrôle des travaux de réalisation du projet d'extension du backbone national à fibre optique (BACKBONE III).

TERIAK (Groupe KILANI), fabricant tunisien de médicaments sous licence pour des multinationales pharmaceutiques, a fait l'acquisition de l'usine de fabrication de médicaments camerounaise CINPHARM en 2015. Cela dans un contexte de saturation du marché tunisien du médicament (croissance annuelle de 0,1%). Au Cameroun, 90,0% des besoins en médicaments sont encore couverts par les importations, avec un volume de USD 207,4 Millions en 2015 et USD 164,3 Millions en 2016.

6. PERFORMANCES DES ENTREPRISES ALLEMANDES AU CAMEROUN

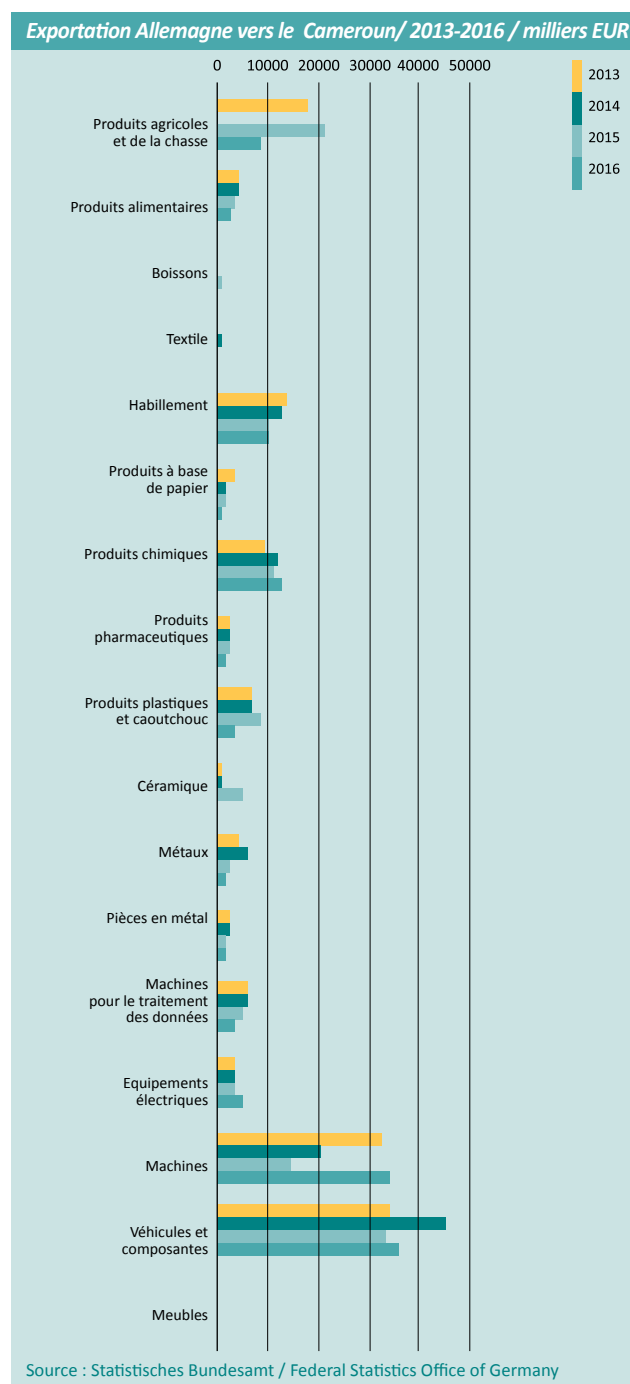
Les entreprises allemandes ne sont pas très actives sur le continent Africain aussi bien en termes d'investissement que d'exportations. L'Afrique n'a reçu que EUR 9,0 Milliards d'IDE, dont 60,0% sont allés vers l'Afrique du Sud, qui abrite des unités de production ou des filiales de grands groupes allemands. Pareillement, les échanges avec l'Afrique ne représentent que 1-2,0% du commerce extérieur de l'Allemagne. Et la relation avec le Cameroun ne fait pas exception. Une dizaine d'entreprises allemandes seulement est présente au Cameroun, la plupart en tant que distributeur de la marque. Pourtant, il y a plusieurs facteurs qui faciliteraient les relations d'affaire entre les deux pays. Le Cameroun est bilingue et il existe une importante communauté d'anciens étudiants d'Allemagne qui peut servir de ponts entre les deux cultures. Contrairement aux autres anciennes colonies, il n'y a pas de « pré-carré » français ou britannique. La relation de protectorat qui existait avec l'Allemagne ne marque pas les esprits. Le Cameroun associe l'Allemagne à la qualité et la robustesse, et légitime lui-même le prix plus élevé que les concurrents.

L'Allemagne a exporté des marchandises pour EUR 130 Millions en 2016 contre une importation de EUR 72 Millions. Un déficit commercial massif de près de 50,0% en faveur de l'Allemagne. Avec 9% de parts de marché, l'Allemagne est en 2016 le 4ème fournisseur du Cameroun.



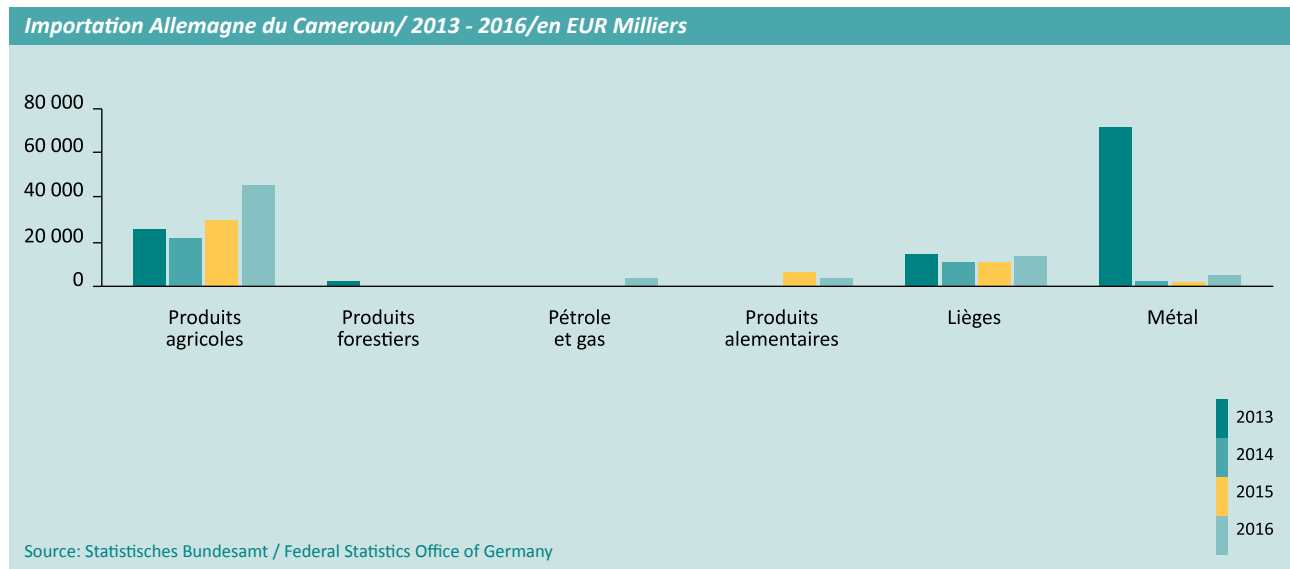
Les importations ont diminué depuis 2015, mais le premier poste d'exportation reste un produit traditionnel, à savoir les véhicules. L'importation avait diminué en 2015 pour reprendre doucement l'année dernière, concurrencée par le Japon et la

Chine, et par le ralentissement de la croissance. Les machines et engins ont dépassé en 2016 le niveau de 2014, après une remarquable chute en 2014 suite à la baisse des ressources de l'industrie pétrolière et le ralentissement des activités connexes. La reprise en 2016 concerne les machines destinées aux autres industries, dont l'industrie agroalimentaire et l'industrie du bâtiment.



Les importations allemandes du Cameroun sont essentiellement des produits agricoles non transformés (cacao/USD 14,2 Millions et Banane/ USD 14 Millions), du bois scié/ USD 14 Millions, du

caoutchouc/USD 8,74 Millions et de l'aluminium brut/ USD 6,1 Millions. Avec la politique d'industrialisation du Cameroun, cette domination de produits bruts non transformés va changer.



Il est difficile de faire une évaluation des entreprises exportant des services au Cameroun. En raison probablement du faible volume, il n'y a pas de données sur les échanges de services entre les deux pays.

Les entreprises avec une enseigne visible sur Douala sont l'assureur allemand Allianz et l'entreprise BOSCH qui assure non seulement la vente de pièces de rechange et accessoires automobiles, mais offre également un service de diagnostic et de réparations. Dans le secteur des services d'ingénierie, l'entreprise INFRASTRUKTUR & UNWELT (I&U) a gagné récemment un appel d'offre du Ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire pour l'élaboration du schéma régional d'aménagement et du développement du territoire du Nord-Ouest. L'appel d'offre était constitué de 5 lots divisibles. L'acquisition de ce marché n'a pas été facile et a nécessité la présence active d'un partenaire local. Entre la phase de lancement de l'idée de projet jusqu'à l'adjudication du contrat, il s'est écoulé trois ans. I&U s'est associé avec un partenaire local qui a effectué les activités de lobbying pour

que le projet soit inclus dans le budget de l'État. Il faudrait ensuite compter environ huit (8) mois pour obtenir les premiers paiements venant de l'État. Les dépenses de prospection et de lobbying du partenaire local, ainsi que la garantie ont été supportées par I&E. Ce genre de marchés nécessite ainsi une entreprise allemande avec une capacité financière solide, mais reste une opportunité intéressante vu le volume du projet (EUR 2,5 Millions) pour une courte durée (une année).

Il a été également constaté que les entreprises allemandes utilisent le Cameroun comme hub ou plaque tournante pour l'Afrique Centrale voir même pour l'Afrique de l'Ouest. L'entreprise BOSCH couvre les pays de la CEMAC et en plus le Togo à partir de Douala. C'est cette proximité et l'offre complète au client (vente + service) qui est nécessaire pour se positionner sur le marché africain.

7. RECOMMANDATIONS PAR PRODUITS ET SERVICES

Cette partie liste les produits et services tunisiens qui présentent des opportunités d'exportation sur le marché camerounais, et ceci sur la base des analyses du marché camerounais et des performances des entreprises tunisiennes sur ces segments de marché. Les « facteurs d'opportunités » rappellent brièvement les éléments de ces analyses. Les « potentialités du marché » décrivent les projets concrets, en cours ou annoncés, et qui présentent des opportunités de marché pour les entreprises tunisiennes. Des informations sur la pénétration du marché est également donnée, tout en prenant en considération la possibilité d'une coopération triangulaire.

D'une manière générale, la Tunisie augmenterait ses parts de marché si elle développe une capacité d'offrir une gamme de prix diversifiée pour un même produit, le permettant de toucher plusieurs segments de marché (bas, moyen, haut de gamme). Ce qui est par exemple le cas de la Turquie.

7.1 Les produits et services traditionnels

7.1.1 Matériaux pour la construction et équipements d'intérieurs

Les facteurs d'opportunités

Le secteur des travaux publics enregistre non seulement une croissance entre 7,0-8,0%, mais son dynamisme va se poursuivre au moins dans les deux prochaines années en raison des projets d'infrastructures structurants que l'État va lancer. À ces projets s'ajoutent les constructions de lotissement d'habitation ou économique (hôtels) initié par le secteur privé. Les équipements pour l'intérieur sont tous importés. Il existe des magasins spécialisés qui vendent les meubles d'intérieur, mais il manque particulièrement les meubles de cuisine pour les professionnels tels que les restaurants, ainsi que les appareils et ustensiles liés.

Les produits

Selon l'analyse qui suit, les opportunités pour deux produits sur ce segment de la construction sont clairement établies : les matériaux de

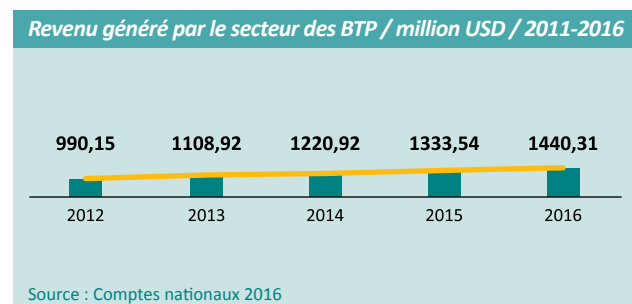
cimenteries (plâtre et ciment blanc) et les intrants pour les cimenteries (gypse, clinker).

En raison des facteurs d'opportunité et potentialités du marché, l'exportation des autres produits nécessaires à la construction est également à considérer.

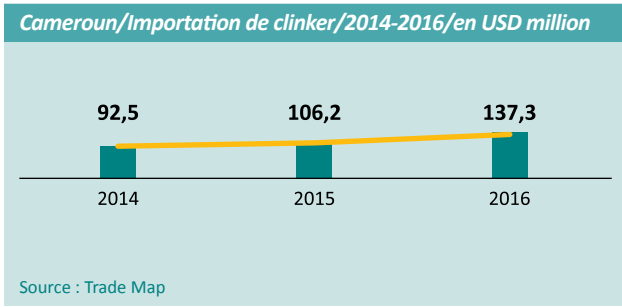
- Éléments de construction : revêtement de sols (ex : carrelage, tuiles), portes, charpentes
- Éléments de plomberie
- Pompes à eau
- Climatiseurs
- Aménagement pour les infrastructures professionnelles : meubles de cuisine pour l'hôtellerie
- Équipements pour l'aménagement électrique : Générateurs électriques, compteurs, interrupteurs, douilles et prises électriques
- Il n'existe pas de marché pour le ciment gris dont l'importation est actuellement interdite.

Potentialités du marché

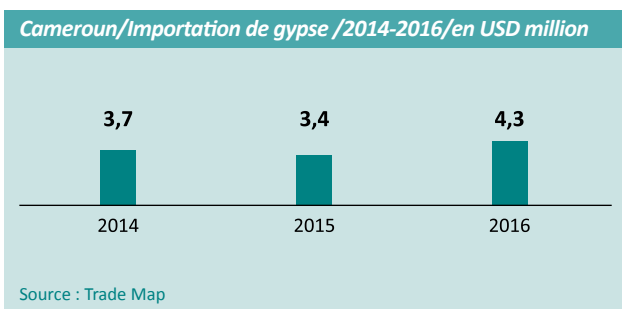
Le secteur des BTP a généré en 2016 un revenu de USD 1,5 milliards dont une partie consacrée aux machines et matériaux.



Le Cameroun dispose de 4 cimenteries. En 2017, Cimencam (1,6 millions T), Dangote (1,5 millions T), Medcem (600 000 T), et Cimaf (500 000T) qui produisaient 4,2 millions de tonnes/an. Les opportunités sont donc dans les intrants pour le ciment, à savoir le gypse et clinker. Ce dernier est listé parmi les principaux produits exportés par le Cameroun. (Partie 2.1).

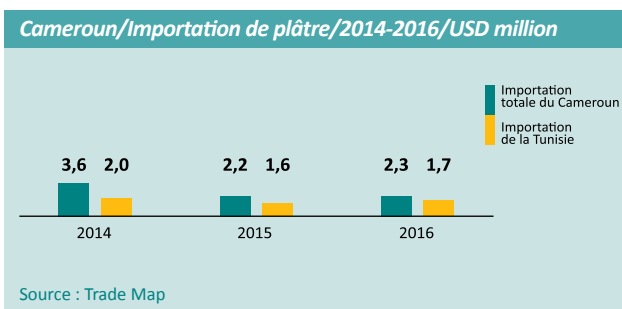


L'Espagne domine avec 60,0% de parts le marché du clinker, suivi par le Maroc (16,7%) et la Turquie (10,2%). Selon les mêmes statistiques, la Tunisie n'exporte pas encore ce produit au Cameroun.

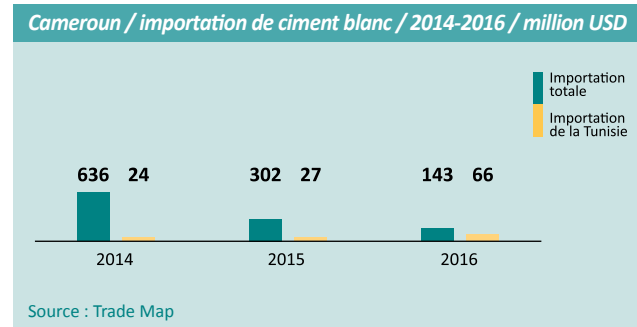


L'exportation de gypse vers le Cameroun est monopolisée par l'Espagne qui a détenu 94,1% du marché en 2016. Cependant en légère baisse de 4,1% par rapport à 2015 en raison du positionnement progressif de la Turquie sur ce produit dont la couverture est passée de 1,5% en 2015 à 6,0% en 2016.

Le plâtre et le ciment blanc portlands tunisiens sont présents sur le marché camerounais, mais durant notre passage, il y a eu une rupture de stock dans les magasins spécialisés. En effet, il est important selon le distributeur rencontré d'éviter la rupture de stock, car l'absence provisoire du produit détourne facilement le consommateur camerounais vers une autre alternative. Et ce choix forcé pourrait devenir un choix définitif en défaveur des produits tunisiens.



La Tunisie a une bonne performance sur le plâtre dont le marché est stable. Elle a fourni 71,8% des importations du Cameroun en 2016 contre 56,0% en 2014. Elle a gagné ces parts de marché au détriment de la France et du Maroc dont les parts de marché sont passées de respectivement 24,9% et 15,8% en 2014 à 15,8% et 4,9% en 2016.



La Tunisie enregistre également une bonne performance sur le ciment blanc car elle a réussi à augmenter sa part de marché sur un produit dont l'importation globale était en baisse. En 2016, elle a détenu 46,0% du marché contre 8,9% l'année précédente. Elle est talonnée par l'Espagne qui a pris 32,9% de parts de marché dès la première pénétration en 2016. La Chine par contre qui détenait encore 84% en marché en 2014 ne fait plus ce produit.

Les câbles pour l'électricité domestique sont également présents sur le marché du détail, mais à moindre quantité. Étant donné le climat chaud et humide au Cameroun, chaque pièce de bâtiment est en général équipée d'un climatiseur.

7.1.2 Equipements de distribution électrique
Facteurs d'opportunité

Les équipements et matériaux entrant dans le circuit de transport de l'électricité présentent également des opportunités de marché. La perte dans le transport de l'énergie électrique est estimée à 10,0%-30,0% en raison de la vétusté des infrastructures et des détournements sur le circuit. Les opportunités pour la Tunisie concernent essentiellement les transformateurs et les câbles. La société nationale de transport de l'électricité (SONATREL) est depuis 2015 l'interlocuteur pour les questions relatives au

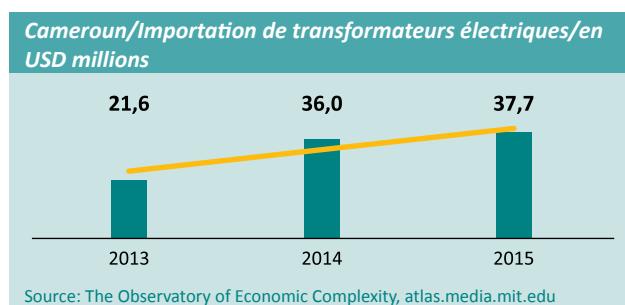
développement du réseau de 1.944 km. La société ENEO qui est normalement dédiée uniquement à la distribution de l'électricité mais qui avait été autorisée provisoirement à transporter l'énergie ne fera plus de nouvelles activités dans ce domaine.

Potentialités du marché

La SONATREL a élaboré un programme de développement du transport d'énergie estimé à USD 1,52 milliard pour la mise à niveau du système de transport d'électricité. Elle commencera par la construction de postes de transformations. La SONATREL avait investi entre avril 2016 et février 2017, USD 13,4 millions USD. La BIRD a accordé le financement du projet de « Remise à niveau des réseaux de transport et réforme » à hauteur de USD 325,0 millions. La EXIM Banque indienne va apporter USD 93,5 millions pour la construction des lignes de transport d'électricité entre Nkongsamba-Bafoussam et Yaoundé-Abong Mbang. La EXIM Banque chinoise a financé la construction des lignes de transport d'électricité du barrage hydroélectrique de Memve'ele pour USD 141,8 millions.

Transformateurs électriques

L'importation de transformateurs a montré une constante progression entre 2013 et 2014. Il y a eu l'acquisition en 2016 de 5.600 transformateurs de différentes puissances dont 3.000 au niveau de l'État et le reste par les ménages. Entre avril 2016 et février 2017, la SONATREL a commandé 3 transformateurs de 105 MVA au cout unitaire de USD 3,5 millions.



Câbles

L'importation de câbles par le Cameroun a certes diminué entre 2013 et 2015, mais avec les nouveaux projets annoncés, la demande

va augmenter. Le marché de la construction de la ligne de distribution électrique entre Nkongsamba-Bafoussam et Yaoundé-Abong Mbang a été confié à une entreprise indienne. Il est probable qu'elle va ramener le câble de l'Inde.

Un facteur important pour la Tunisie est la probabilité d'introduction par l'ANOR d'une norme sur les matériels électriques, notamment sur les câbles d'alimentation électrique et les dispositifs de connexion de luminaire (les prises), en raison des cas fréquents d'incendie. La normalisation des matériaux de construction jouerait en faveur des entreprises tunisiennes car leurs produits répondent déjà aux normes européennes.

7.1.3 Machines pour la transformation industrielle

En raison de la politique d'industrialisation, la demande en équipements de transformation va augmenter. Les machines de production et de transformation industrielle pour toutes les matières premières agricoles présentent donc des opportunités d'exportation pour les entreprises tunisiennes. Le Cameroun manque également d'équipements de conservation au niveau des zones de production. Il cherche des solutions pour éliminer les pertes post-récoltes importantes qui sont estimés entre 20,0%-25,0%¹⁸. À titre d'exemple sur l'étendue du marché, l'entreprise Fapam qui jusqu'ici se limitait à l'exportation de cacao en fèves va injecter un minimum de USD 20,0 millions en équipements de transformation, avec un financement de l'Afreximbank.

Les entreprises tunisiennes doivent cependant être capables d'offrir des machines sur mesure, adaptées aux produits et à la capacité de production des PME camerounaises. La société tunisienne SLPI, qui crée des machines sur mesure pour diverses industries, et qui a un franc succès en Côte d'Ivoire, est un bon exemple.

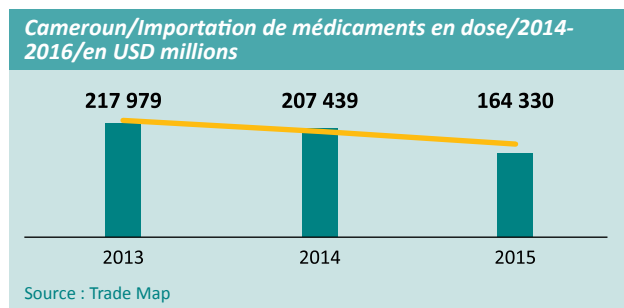
Un autre segment prometteur pour la coopération triangulaire est l'offre de services de maintenance « après-vente » par des entreprises tunisiennes pour le compte des sociétés allemandes d'ingénierie civile. Une des raisons de la part relativement faible des produits allemands dans

¹⁸ www.investiraucameroun.com, Le Cameroun perd 25% de sa production agricole après les récoltes, à cause du manque d'infrastructures de conservation, 20 Octobre 2014

ce segment serait le manque de service de maintenance après-vente disponible / offert par les entreprises allemandes qui sont peu enclins à rester sur place et font souvent face à la barrière linguistique.

7.1.4 Médicaments

Le fait que le Cameroun importe une quantité importante de médicaments en dose est intéressant pour la Tunisie (USD 164,3 millions en 2016). Il s'agit à 70,0% de médicaments à des fins thérapeutiques ou prophylactiques (USD 115,25 millions en 2016). Le reste est constitué de vitamines/provitamines (USD 18,6 millions) et de médicaments à base de pénicilline (USD 11,36 millions).



La Tunisie a exporté au Cameroun pour USD 843.000 en baisse de 9,0% par rapport à 2015. Cela est toutefois moindre que la baisse des importations totales de 20,0%. La France, l'Inde et la Chine sont les principaux exportateurs de ce produit au Cameroun.

Il faut signaler la présence du laboratoire Teriak sur le Cameroun qui a racheté le laboratoire CINPHARMA. Par l'acquisition de CINPHARMA, TERIAK joue sur la complémentarité entre les licences de fabrication de génériques qu'elle détient (150) et celles détenus par CINPHARMA (80) pour élargir sa gamme de produits. Elle exporte ainsi au Cameroun ses produits fabriqués en Tunisie, qui ne concurrenceront pas ceux de l'usine à Douala. Avec cette implémentation, le groupe qui exporte déjà en Côte d'Ivoire et au Sénégal, pense toucher plus facilement le marché africain, particulièrement l'Afrique centrale. En même temps, elle exporte le savoir-faire tunisien dans la gestion et la production industrielle dans le secteur pharmaceutique. La

stratégie de TERIAK était donc un élargissement des parts de marchés par implémentation locale pour pouvoir gérer plus facilement ses exportations vers la région, et également pour élargir sa gamme de production.

7.1.5 Produits agro-alimentaires

Facteurs d'opportunités

Le développement des chaînes de distribution de différente taille et de différente nationalité reflète également le dynamisme de la consommation. La Compagne Française de l'Afrique Occidentale (CFAO) en partenariat avec Carrefour prévoit l'ouverture de 6 enseignes (2 centres commerciaux, 4 supermarchés) sur 4 ans avec un investissement total de EUR 88 millions. Il est estimé que ce marché qui génère un chiffre d'affaires annuel de USD 360 millions n'est couvert qu'à 30% de son potentiel¹⁹. Ce qui explique les nouvelles implémentations effectuées cette année et qui seront suivies par beaucoup d'autres annoncées sur 2018 et 2019. Le groupe du milliardaire NANA BOUBA a investi EUR 4,6 millions pour le lancement de sa nouvelle enseigne Bel Achat à Bonapriso Douala avec un objectif de 50 filiales dans tout le pays. Dovy va rajouter deux centres commerciaux aux six qu'il possède déjà. Le capital-risque Actis et un investisseur privé vont mettre USD 250 millions dans la construction d'un centre commercial de 25.600 m2 et un centre d'affaires près de l'aéroport de Douala en 2019.

Le Cameroun a importé pour USD 1,48 milliards de produits alimentaires en 2015 en raison de la faiblesse de ses unités de transformation. Les produits traditionnels d'exportation de la Tunisie à savoir les margarines, la mayonnaise et les couscous sont présents sur les étals. Il y a une possibilité d'étendre les opportunités aux boissons, aux poissons congelés et même à l'huile d'olive. Bien que l'importation d'huile d'olive n'atteigne que USD 589.000 en 2015, on peut la positionner comme un produit de niche, qui est actuellement totalement dominé par la France, l'Italie, le Benelux et l'Espagne.

La margarine est un produit présentant des opportunités au Cameroun. Il a importé en 2016

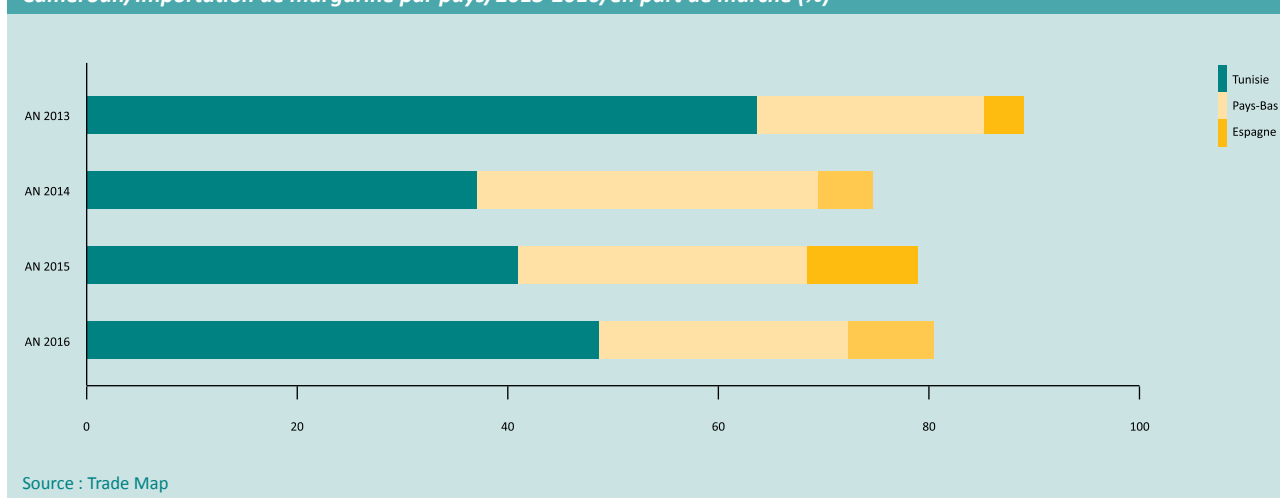
¹⁹ www.jeuneafrique.com, Cameroun: face à Carrefour les supermarchés fourbissent leurs armes, 19 Juillet 2017

en margarine et produits assimilés, USD 9,2 millions dont USD 6,5 millions de margarine (sans prise en compte de la margarine sous forme liquide). La Tunisie a une position de leader sur ce marché qu'elle doit protéger de son concurrent principal le Pays-Bas. La Turquie et le Maroc commencent également timidement à pénétrer ce marché. Bien que la Tunisie ait perdu sa position dominante de 2013, elle a enregistré une bonne performance en 2016. Sa part de marché a légèrement augmenté, et bien que les importations du Cameroun de ce

produit aient baissé de 10,0%, les exportations tunisiennes ont augmenté de 7,0%. Les produits agroalimentaires suivants présentent ainsi les opportunités :

- Margarine
- Pâtes alimentaires
- Couscous
- Huile d'olive
- Biscuit
- Sauce dont mayonnaise
- Levure

Cameroun/Importation de margarine par pays/2013-2016/en part de marché (%)



Accès au marché

Le marché central de Mbopi se trouve au cœur du commerce de produits de consommation, dont celui des produits alimentaires. Ce marché de Douala reste le 1er marché de gros d'approvisionnement de produits de consommation de l'Afrique Centrale.

Face à la forte concurrence entre elles, les chaînes de distribution cherchent de nouveaux produits pour se différencier. Les chaînes nationales ne disposent pas de centrale d'achat à l'étranger. Elles entretiennent des relations directes avec leurs fournisseurs.

Santa Lucia se différencie en visant la démocratisation de l'achat en supermarché, et ne se limite pas à chercher à acquérir la classe moyenne. Elle prévoit deux ouvertures en 2018 pour atteindre 10 filiales. Elle s'installe sur les axes principaux de circulation, dans les quartiers

populaires, et adaptent l'éventail de l'offre en fonction de la clientèle à proximité. Cela par exemple en offrant des différentes tailles de concentré de tomate. Cela n'est qu'un exemple qui montre que la Tunisie gagnerait à offrir des segments de prix différents et à être flexible dans le conditionnement.

Les importateurs camerounais sont ouverts aux discussions. Ils ont besoin de concret. Dès la première rencontre, il est nécessaire de venir avec les échantillons et les prix concrets. Le taux de rotation déterminera la poursuite ou pas de la collaboration.

Le gouvernement camerounais tend actuellement à introduire des barrières non-tarifaires pour des produits alimentaires qui sont également produits sur le marché. Le cas de la protection des pâtes alimentaires a été fatal pour les importations

tunisiennes, qui sont passées de TND 1,6 millions à TND 336.000²⁰.

7.1.6 Prestations d'ingénierie dans les projets d'infrastructure

Ces prestations couvrent les études, la supervision et le contrôle des travaux de construction ou de travaux publics. Le challenge pour la Tunisie est d'élargir le nombre d'entreprises qui peuvent accéder à ce genre de marché. Actuellement, cela se limite à quelques grandes entreprises qui agissent sur plusieurs pays d'Afrique. La coopération triangulaire avec l'Allemagne comme locomotive pourrait être un des moyens d'y parvenir.

Facteurs d'opportunité

Avec l'accueil de la Coupe d'Afrique des Nations en 2019, plusieurs entrepreneurs locaux disposant de moyens financiers décident d'investir dans les infrastructures hôtelières. La construction de nouvelles zones économiques, autour du port de Kribi, entraîne des besoins en termes d'infrastructures économiques et sociales, tels que les hôpitaux et les écoles.

Le secteur de l'électricité au Cameroun est actuellement caractérisé par une faible couverture (22,0% en milieu rural), un déficit de la production de 300MW par rapport à la demande qui croîtra de 7,5%-8,0% en moyenne sur les dix prochaines années. La capacité de production installée est de 1.237 MW gagnée à 74,0% par l'hydroélectricité. La production d'électricité a été libéralisée en 2010. À côté d'ENEO qui détient 1.000 MW, il y a les producteurs privés indépendants, avec comme principal acteur le consortium anglo-norvégien CDC GROUP-NORFUND. Cette dernière a une capacité de production de 426MW. L'objectif de l'État camerounais est d'augmenter cette production à 2.000 MW d'ici 2019 et à 6.000MW d'ici 2030, afin que ce secteur puisse soutenir ses objectifs d'émergence. De nombreux projets vont ainsi être lancés par le gouvernement, en partenariat avec le secteur privé. Cela offre de nombreuses opportunités, aussi bien en tant que prestataire technique, qu'en tant que fournisseur en matériels et équipements électriques.

Le marché potentiel

Dans le cadre du programme du gouvernement sur l'habitat social, un financement de USD 176,92²¹ Millions a été obtenu juillet 2017 auprès de la banque italienne Intesa Sanpaolo pour l'étude et la construction de 10 000 nouveaux logements et 1 000 habitations à Yaoundé. En 2017, les dépenses publiques dédiées à l'infrastructure représentaient 67,0% de son budget d'investissement. Parmi les projets, on peut citer l'extension du port de Kribi pour USD 793 millions qui sera en partie financée par EXIM Bank. À cela s'ajouteront tous les projets d'infrastructures qui découleront de la mise en place du complexe industrialo-portuaire autour de Kribi, c'est-à-dire l'autoroute de desserte Edea-Kribi dont le financement est déjà disponible, la zone industrielle de 20.000 ha et la nouvelle ville. L'annonce de l'extension et la construction d'unités de production de ciment est un signal de croissance du marché de la construction et du bâtiment. Les 4,2 millions de tonnes de capacité de production actuelle seront augmentées de 28,5%.

Le secteur de l'énergie présente également de nombreuses opportunités pour les services d'ingénierie. Un exemple est le projet d'exploitation du barrage de Nightingal d'une capacité de production de 420MW avec un investissement estimé à USD 1,31 milliard. Le consortium Nightingal Hydro Power Company (NHPC) est composé de l'État camerounais, de la Société Financière Internationale et de l'Électricité de France. Cette dernière société est chargée du développement du projet. Les premiers appels d'offre ont été publiés sur le site <http://www.nachtigal-hpp.com/>, et les travaux devront être lancés fin 2017 pour une mise en service en 2021²².

Accès au marché

Le bureau d'études STUDI a obtenu plusieurs contrats au Cameroun depuis 2012 pour le compte du ministère de l'eau et de l'énergie, de la société étatique Électricité du Cameroun et de l'Agence de l'Électrification Rurale financés par des bailleurs de fonds (Banque Mondiale, BAD/JICA, AER). Dans la plupart des projets, il était le maître d'œuvre (supervision et contrôle). Il est

²¹ www.investiraucameroun.com

²² Site internet de NHPC / www.nachtigal-hpp.com

présent avec une filiale au Cameroun et dispose des références et cautions bancaires nécessaires pour répondre aux appels d'offre²³. De plus, étant donné la durée de paiement du Ministère des Finances camerounais, l'entreprise exécutant le marché doit avoir un budget financier d'avances solide.

Pour les PME tunisiennes, sans la constitution de consortium pour combler les lacunes financières et en références, l'accès au marché ne sera pas possible. Le consortium peut se faire soit avec un BET tunisien déjà établi, ou avec un partenaire allemand et camerounais. Pour une entreprise tunisienne et allemande nouvelle sur le marché, l'inclusion d'un partenaire camerounais est nécessaire en raison des nécessités de lobby et de familiarité avec les procédures locales.

Dans le secteur de l'ingénierie, la compétition est forte. Elle vient principalement des belges, des italiens et des portugais.

La coopération triangulaire

Comme décrit dans le paragraphe 6. Performance des entreprises allemandes, l'entreprise d'ingénierie allemande Infrastruktur & Umwelt a obtenu un marché grâce à une coopération avec une entreprise locale. On pourrait envisager une telle coopération avec une entreprise tunisienne, avec ou sans partenaire local camerounais, pour pénétrer conjointement le marché.

7.2 Les nouveaux produits et services

7.2.1 Equipements hospitaliers et dispositifs médicaux

- Menuiserie en en Aluminium
- Eléments en plastique

Le secteur de la santé au Cameroun comprend des centres de soins publics, privés et confessionnels. En l'absence de couverture santé universelle, les ménages supportent les charges de soin à hauteur de 40,0%. Avant de procéder à des activités dans le secteur de la santé, il faut approcher la direction du partenariat du Ministère de la Santé à Yaoundé. Il est nécessaire d'encadrer les activités de coopération avec le

gouvernement par un accord de partenariat mentionnant les activités à entreprendre. Cela concerne également donc l'évacuation sanitaire des fonctionnaires.

Des centres satellites se développent autour des hôpitaux publics. Ceci est un indicateur du manque d'équipements adéquats dans ces infrastructures publiques. Les patients sont ainsi obligés d'effectuer les examens de diagnostic à l'extérieur. Dans certains cas, les équipements sont usés ou détériorés et classés en l'état en raison de l'absence de service de maintenance et de réparations. Il est ainsi nécessaire d'inclure une composante service de maintenance ou formation pour la maintenance dans l'offre. Le marché potentiel s'étend également aux villes en dehors de Douala et Yaoundé, et particulièrement autour du port de Kribi, dans le cadre du développement d'une « ville nouvelle ».

Marché potentiel

Un investissement de USD 3,5 milliards est prévu pour la rénovation de plateaux techniques hospitaliers entre 2016-2020.

L'État a lancé fin 2014 le Plan d'Urgence 2015-2018 Triennal pour l'accélération de la croissance, qui comprend la construction de 8 hôpitaux ultra-modernes et la rénovation (infrastructures et plateau technique pointus) de 3 existants, pour un montant de USD 230,77 Millions. Une entreprise marocaine qui s'est adjugé les contrats pour ces 11 sites. Sur 5 sites, les constructions ont déjà débuté, et les attributions des marchés pour les équipements les matériels sont en cours. Pour les 6 autres futurs sites, les opportunités pour les offres en équipements hospitaliers et dispositifs médicaux sont encore ouvertes.

Les importateurs et distributeurs en consommables, équipements hospitaliers et installations biomédicales, vendent directement aux clients à travers leur show-room et participent également aux appels d'offre des bailleurs de fonds. Pour certains produits, les marques ont acquis une notoriété et sont incontournables. Mais dans la plupart des cas,

²³ www.studi.com.tn

l'offre n'est pas unique, laissant au client le choix entre au moins deux gammes de prix. Les importateurs distribuent également certains produits sous leur marque propre.

Nous voyons particulièrement une opportunité pour la Tunisie dans la menuiserie en Aluminium et les éléments en plastique. Pour les autres produits listés ci-dessous, il est nécessaire de définir exactement l'offre tunisienne, car les importateurs travaillent directement avec les fabricants. Pour les consommables, il est à craindre que la Tunisie ne soit pas capable d'entrer en concurrence avec la Chine et l'Inde.

7.2.2 Vêtements professionnels et équipements de protection

Produit

- Les vêtements multirisques polyvalents
- Les équipements antistatiques et anti feu
- Les vêtements à haute visibilité, rétros réfléchissants et de protection contre les Intempéries
- Les équipements de protection individuels (casques, gants, chaussures de sécurité, gilet de protection, etc.)
- Les vêtements d'image (les uniformes pour les « grands Corps de l'État »)

Facteurs d'opportunité

La friperie domine le segment d'articles textiles confectionnés au Cameroun, avec 72,0% des importations en 2016 pour USD 70,7 millions. Par contre, il serait intéressant pour les entreprises tunisiennes de regarder le marché des vêtements professionnels et les accessoires de sécurité, en raison de l'ambition du pays de devenir une « usine de la nouvelle Afrique industrielle » et de porter la part actuelle de 14,9% de l'industrie manufacturière au PIB à 24,0%. Le Cameroun dispose de ressources agricoles, forestières, minières et marines nécessaires, exportées essentiellement à l'état brut. Le Plan Directeur d'Industrialisation vise la transformation locale de ces ressources à hauteur de 40,0% et le développement des industries dans le secteur bois, mines/métallurgie/sidérurgie, et hydrocarbure/chimie/pétrochimie. La réalisation de projets pour

l'amélioration des infrastructures énergétiques, de transport et du nouveau complexe industriel de Kribi vise à inciter cette industrialisation, et induit également un besoin en différents types de vêtements professionnels et équipements de protection individuels.

Potentialités du marché

Les différents chantiers ont besoin de vêtement à haute visibilité et les équipements de protection individuels. Rien que le chantier du port de Kribi compte 3.000 employés.

Les vêtements de protection multirisques sont incontournables pour les industries pétrolières et gazières, en raison des réglementations. Le secteur du gaz est actuellement en plein développement au Cameroun, à l'exemple de la nouvelle usine flottante de production de gaz naturel de Kribi qui sera mise en fonction fin 2017 et offre de bonnes perspectives de marché à moyen terme.

Le secteur des services (banque, hôtellerie, stations-services, etc.) au Cameroun est dynamique et a permis la résilience de l'économie camerounaise malgré le choc pétrolier. Il a contribué à 51,0% du PIB en 2016 et à 29,0% des emplois (>100.000 employés). Elles utilisent les tenues personnalisées à l'image de leur entreprise comme un vecteur de communication.

Le Cameroun n'est malheureusement pas à l'abri de pandémie (exemple Ebola) qui nécessite des vêtements de protection très spécifiques.

Accès au marché

Ce marché des vêtements professionnels est actuellement dominé par la Chine. L'Inde y est également dans une moindre mesure active. La Tunisie n'est pas encore du tout active sur ce segment au Cameroun. Elle peut difficilement concurrencer ces deux pays au niveau des produits simples à faible prix comme les vêtements professionnels standards, mais peut se positionner sur ces autres produits qui nécessitent une valeur ajoutée technologique. L'acquisition de part de marché pour les vêtements destinés à l'armée et à la police

nécessite d'approcher les ministères compétents, à savoir le Ministère de la Sureté nationale et Défense et le Ministère de l'Intérieur. Pour les autres segments de produits, il est conseillé de faire une prospection directe auprès des grandes entreprises minières et gazières et en même temps d'entrer en contact avec les distributeurs présents sur le marché.

Le gouvernement appuie les producteurs à l'augmentation de la production de coton en mettant à leur disposition des engrais. L'objectif étant d'augmenter la production actuelle de 248.000 tonnes à 600.000 tonnes d'ici 2035 et d'intégrer le coton local dans la production. Le gouvernement veut l'intégration d'au moins 60,0% du coton camerounais dans les vêtements professionnels destinés aux grands Corps de l'Etat (militaires, etc.).

7.2.3 Services d'ingénierie informatique

Les facteurs d'opportunités

L'environnement des affaires est transformé par le développement des grands projets d'infrastructure de télécommunication (réseau de fibre optique WACS, ACE, CBCS, boucles nationales) et par les avancées technologiques. Orange a mis en fonction en Mai 2016 son Data Center de 1040m² qui a coûté USD 24,61 Millions. L'avancée technologique à 4G a fait son entrée au Cameroun déjà en Décembre 2015. Le taux de pénétration mobile va continuer sa progression. Les opérateurs de télécommunication Camtel (Publique) MTN (Afrique du Sud), Orange (France), Viettel (Vietnam) et les fournisseurs d'accès à internet (Ringo, YouMee, Créolink, ICCnet, Matrix, Vodaphone, etc.) ont généré un revenu de 538,78 millions d'euros, en croissance moyenne de 6% ces trois dernières années.

Les entreprises ont besoin de services d'ingénierie informatique pour l'optimisation de leur processus interne (business intelligence, ECM) et l'amélioration de leur relation avec l'externe (CRM), allant de l'évaluation, l'étude de faisabilité à l'implémentation et pour se protéger contre la cybercriminalité (fraude financière dont les fraudes liées aux moyens de paiement, fraude téléphonique).

Le taux de pénétration du téléphone mobile a atteint les 68,1% en 2016, et passera à 71,0% entre 2017 et 2020. Le pays a compté 4,3 millions d'utilisateurs en 2016, soit 14,0% de plus qu'en 2011. La connexion sans fil (wifi) va être déployée par Camtel/ Equacom (US), en commençant par Yaoundé et Cameroun, ce qui décuplera le nombre d'utilisateurs d'internet. Si l'internet mobile est actuellement essentiellement utilisé pour accéder aux réseaux sociaux et pour accéder aux applications de télécommunication, son usage va de plus en plus évoluer vers les utilisations d'autres applications.

Les entreprises anticipent ce futur développement et cherchent des partenaires ayant des compétences pour le développement de contenus mobiles pour la vie quotidienne (fintech, e-commerce, géolocalisation)

La menace de la cybersécurité et la cyberdéfense a pris une grande ampleur. La fraude sur les appels téléphoniques a causé USD 30,4 Millions (2015) aux opérateurs, et à l'État USD 6,76 Millions. La même année, les banques ont subi USD 6,2 Millions de pertes à cause des fraudes à la carte bancaire. L'escroquerie financière sur internet a fait perdre aux camerounais près de USD 6,7 Millions. Cela impacte négativement le commerce électronique. La digitalisation maîtrisée de l'entreprise devient un enjeu de compétitivité.

Au niveau de l'État, l'axe stratégique 3 de la stratégie « Cameroun numérique 2020 » liste les services nécessaires pour la numérisation de l'administration et l'utilisation des TIC comme outil de levier au développement des secteurs de l'économie :

Le marché potentiel

On estime à 4.500²⁴ le nombre de PME défini comme les entreprises ayant entre 21 et 100 employés et générant un chiffre d'affaires compris entre USD 150 Millions et USD 1.535 Millions et à environ 722 le nombre de grandes entreprises. 85,0% de ces entreprises œuvrent dans les activités de services, dont 53,0% dans le commerce. La différenciation des besoins par rapport à la taille de l'entreprise et son secteur d'activité multiplie le marché.

²⁴ Africa Land First Bank, The Challenge of Financing SMES, Mars 2015

Par exemple, le secteur des assurances a annoncé chercher des solutions digitales pour développer la micro-assurance via l'internet mobile pour faire passer le taux de pénétration de 2,0% à 5,0-6,0 % en 3 ans et 10,0% en 5 ans. Avec un chiffre d'affaires de 280 millions USD en 2015, elles ont les moyens de mettre en place cette politique. Le faible taux de bancarisation de 20% atteint par les 14 établissements financiers présents offre des perspectives intéressantes pour les acteurs, notamment pour les services financiers mobiles qui sont adoptés facilement par la population. MTN mobile money a ainsi compté 2,7 Millions d'utilisateurs fin septembre 2016, en hausse de 13,2% par rapport à l'année 2015.

Un exemple concret concerne le besoin de mettre en place un système national intégré de gestion des hôpitaux dans le cadre du « Programme de réforme hospitalière » qui comprend l'interconnexion des hôpitaux publics, l'uniformisation du système d'exploitation et de transmission des informations sanitaires hospitalières, la mise en place d'un système d'information et de gestion logistique des médicaments, consommables et réactifs pharmaceutiques. La situation actuelle est qu'il existe un logiciel de gestion intégré des hôpitaux utilisés jusqu'ici uniquement par 6 formations sanitaires, qui ne sont pas interconnectées entre elles. Le « Programme de réforme hospitalière » a un budget estimatif de USD 292 Millions.

La coopération triangulaire

La Tunisie est considérée comme l'un des pays africains les plus avancés en matière de e-gouvernance. La coopération avec les entreprises allemandes peut porter sur l'innovation conjointe de solutions personnalisées pour les PME, dans laquelle l'Allemagne peut apporter une avancée technologique (cloud, objets connectés). Également dans la cybersécurité, particulièrement en vue du développement de l'e-commerce, qui a montré des perspectives de croissance avec le succès de la plateforme Jumia, les entreprises allemandes peuvent apporter leurs solutions d'identification et de sécurisation des moyens de paiement.

7.2.4 Services de formation technique et spécialisée

Le Cameroun a l'ambition de devenir « la nouvelle usine de l'Afrique ». Le gouvernement met en place les mesures d'accompagnement pour appuyer les industries, à savoir le développement de l'offre énergétique et des infrastructures de transport, mais les ressources humaines spécialisées restent un maillon manquant essentiel.

Il dispose de nombreuses matières premières qui sont exportées sous forme brute. À titre d'exemple, la capacité de production annuelle de coton de l'entreprise Sodeco est de 350.000 tonnes par an et est qualifiée de très haute qualité. Seulement 5,0% du coton qui est une des meilleures qualités du monde sont transformés sur place par l'unique filateur CICAM et uniquement en pagens. La Tunisie pourrait mettre en place un centre de formation textile au Cameroun pour la création de valeur ajoutée locale.

Dans le domaine médical, les besoins en spécialisation sont identifiés annuellement par le Ministère de la santé qui lance le concours de spécialisation en conséquence. Le besoin actuel est dans la chirurgie d'urgence. La formation en médecine d'urgence est relevée comme manquante.

7.2.5 Services de contrôle technique et de service après-vente

Le segment de certification des tests et produits / services n'existe pas au Cameroun. Les quelques laboratoires de normes existants ne répondent pas aux normes internationales. Il existe ainsi un potentiel pour les entreprises tunisiennes qui sont familières aux systèmes de centres de contrôle technique de mettre en place de tels modèles pour l'État, les entreprises et les particuliers. L'expérience pourrait par exemple commencer dans les matériaux de construction et les appareils électriques, sur le modèle du Centre Technique des Industries Mécaniques et Électriques (CETIM).

Un des problèmes auquel le Cameroun fait actuellement face est l'absence de centres de contrôle des normes qu'il a pourtant mis en place et qui pourraient également inclure les réparations

techniques des produits défectueux. Ce manque entraîne des pertes suite à la détérioration rapide des matériels et aux dégâts secondaires causés, comme c'est le cas actuellement, avec les fils et prises électriques causant des incendies à répétition.

Une approche triangulaire dans la mise en place de tels projets est à envisager. En effet, les systèmes de test allemands tels que le « TÜV »²⁵ répondent à la volonté du gouvernement camerounais d'être la nouvelle usine de l'Afrique. Les entreprises tunisiennes familières aux respects des normes et des organismes de contrôle des normes peuvent apporter le personnel technique pour mettre en œuvre le système. Une coopération avec les équipementiers allemands est ici envisageable dans la complémentarité des équipements et les solutions de financement.

²⁵ Technischer Überwachungs Verein (Association pour le contrôle technique)

8. ANALYSE SWOT : PERSPECTIVES DES PME TUNISIENNES AU CAMEROUN

Forces des entreprises Tunisiennes	Faiblesses des entreprises Tunisiennes
<ul style="list-style-type: none"> ■ Bonne réputation des entreprises tunisiennes déjà installées surtout dans l'ingénierie ■ Bonne publicité de la part des Camerounais connaissant la Tunisie ■ Produits aux normes européennes avec un coût comparativement plus faible ■ Compétences dans les prestations intellectuelles 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Offre non-diversifiée, segment unique ■ Absence de connaissance des offres tunisiennes ■ Absence de marketing-pays sur la Tunisie ■ Absence de vol direct avec un long temps d'escale ■ Absence de marketing-pays sur la Tunisie ■ Manque de lobby et de soutien politique ■ Possibilités de financement ■ Règlements de la Banque Centrale sur les transferts de fonds ■ Retard de l'accompagnement politique ■ Accompagnement bancaire sur le marché local ■ Règlements de la Banque Centrale sur les transferts de fonds
Opportunités du marché	Menaces du marché
<ul style="list-style-type: none"> ■ Une population jeune, ayant plus d'accès à l'information et à l'éducation, favorisant la qualité au prix ■ Marché ouvert à de nouveaux produits ■ Un marché intérieur et régional CEMAC + Nigéria ■ Politique d'industrialisation ■ Bonne relation avec les bailleurs de fonds ■ Grands projets d'infrastructure structurant ■ Ressources naturelles diversifiées (minières, agricoles) ■ Des « success story » dans l'industrie manufacturière camerounaise qui peuvent inspirer ■ Marge de progression des parts de marché ■ Desserte par Tunisair en discussion ■ Un cadre macro-économique stable (note B/B) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Large présence des produits de contrefaçon ■ Mesures de sauvegarde de l'industrie locale ■ Douane contraignante ■ Concurrence implantée, particulièrement la concurrence marocaine ■ Incertitude sur la prochaine élection présidentielle ■ Crise sécuritaire à la frontière nigérienne

9. SOURCES

1. AJG Simoes, CA Hidalgo, The Economic Complexity Observatory: An Analytical Tool for Understanding the Dynamics of Economic Development Workshops at the Twenty-Fifth AAAI Conference on Artificial Intelligence (atlas.media.mit.edu), 2010
2. AfDB, OECD, UNDP, African Economic Outlook 2017, 2017
3. Africa Land First Bank, The Challenge of Financing SMES, March 2015
4. African Development Bank, Cameroon: Joint 2015-2020 Country Strategy Paper And Country Portfolio Performance Review Report, Juin 2015
5. African Development Bank, African Economic Outlook, 2017
6. African Development Bank, Revue synthétique des résultats pays – édition 2017 / Cameroun, Octobre 2017
7. Afrika Verein der deutschen Wirtschaft, Jahresbericht 2015-2016
8. ANOR, Liste des normes camerounaises rendues d'application obligatoire
9. Banque Centrale de Tunisie, Circulaire aux intermédiaires agréés N°2005-5 du 16 Février 2005
10. Banque Centrale de Tunisie, La balance des paiements et la position extérieure globale de la Tunisie en 2015, Juin 2017
11. Banque Centrale de Tunisie, Circulaire aux Intermédiaires agréés 2005-05 du 16 Février 2005 relatif aux investissements étrangers, Février 2005
12. Banque Mondiale, Doing Business Report 2017, 2017
13. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), Zielmarktanalyse Kamerun - Die Sektoren Infrastruktur und Bauwirtschaft, 30 Juin 2016
14. Business France, Guide Pratique Cameroun, Juillet 2016
15. Centre de Promotion des Exportations de la Tunisie, Direction de la prospective
16. Campus France, Note sur la mobilité des étudiants d'Afrique sub-saharienne et du Maghreb, Septembre 2015
17. Commission de la CEMAC – Tarif des douanes, Janvier 2009
18. CONECT International, Direction exécutive
19. Deloitte, La consommation en Afrique- le marché du XXIème siècle, 2015
20. Ericsson Mobility Report, June 2017
21. European Investment Bank, La banque de l'UE ouvre le bureau régional pour l'Afrique centrale au Cameroun, 20 Octobre 2016
22. Germany Trade and Invest (GTAI), Aktuelle Trends aus Kamerun, Decembre 2014
23. Germany Trade and Invest (GTAI), Branche kompakt : Infrastrukturprojekte beleben die Bauwirtschaft in Kamerun, 12 Decembre 2016
24. Germany Trade and Invest (GTAI), Merkblatt über gewerbliche Wareneinführen - Kamerun, Juliette 2017
25. Germany Trade and Invest (GTAI), Kamerun wird für deutsche Lieferanten von Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen immer wichtiger, 05 Juillet 2017
26. Germany Trade and Invest (GTAI), Produktmärkte in Kamerun 2017, 08 Mars 2017
27. Germany Trade and Invest (GTAI), Tunisie IT-Sektor sucht Partner für Sub-Sahara Afrika, 28 Juin 2017
28. Germany Trade and Invest (GTAI), SWOT Analyse, 08 Mars 2017
29. Germany Trade and Invest (GTAI), Wirtschaftsdaten Kamerun, Juli 2017
30. Institut National des Statistiques, Comptes Nationaux 2016
31. Institut National des Statistiques, Comptes Nationaux trimestriels -1er semestre 2017
32. Institut National des Statistiques, Cameroon's Programme on Energy Statistics, June 2016
33. Institut National des Statistiques de Tunisie, statistiques sur l'emploi
34. International Monetary Fund, Central African Economic And Monetary Community (Cemac) / Staff Report On The Common Policies In Support Of Member Countries Reform Programs / IMF Country Report No. 17/176, Juin 2017
35. Institute for Security Studies, Central Africa Report, Issue 3, Aout 2015
36. Intertek, Guide pour les importateurs et les exportateurs, Décembre 2016

37. Investir au Cameroun, N°27, Immobilier, des opportunités en béton, Juin 2014
38. Investir au Cameroun, N°53, Le Cameroun attire les entreprises africaines, Septembre 2016
39. Investir au Cameroun, N°55, Les opportunités de la Finance attirent le Cameroun, Investir au Cameroun, N°55, Novembre 2016
40. Investir au Cameroun, N°56-57, Envoyer de l'argent au Cameroun, les possibilités se multiplient, Décembre 2016- Janvier 2017
41. Investir au Cameroun, N°58, Février 2017
42. Investir au Cameroun n°60, la grande distribution à l'assaut des consommateurs camerounais, Avril 2017
43. Investir au Cameroun, N° 61, Le Cameroun se digitalise, Mai 2017
44. Investir au Cameroun, N°62, Les infrastructures demeurent notre priorité jusqu'en 2019, Juin 2017
45. Investir au Cameroun, N°67, Novembre 2017
46. KMPG, Economic Snapshot H1, 2017
47. Liste des normes camerounaises rendues d'application obligatoire, ANOR
48. Liste des produits règlementés, Douane
49. Ministère de la Défense Belgique, Impact de la baisse du pétrole sur les pays producteurs d'Afrique Equatoriale, Septembre 2015
50. Ministère de la Santé Publique, Stratégie sectorielle santé 2016-2017
51. Plan Directeur d'Industrialisation du Cameroun, Rapport final, Décembre 2016
52. Plan stratégique – Cameroun Numérique 2020, Mai 2016
53. Ministère de la Santé Publique, Profil sanitaire analytique Cameroun, 2016
54. Rapport des services du FMI sur les politiques communes à l'appui des programmes de réforme des pays membres, N°17/176, Juin 2017
55. République du Cameroun, Plan Directeur d'Industrialisation du Cameroun – Le Cameroun : usine de la nouvelle Afrique industrielle
56. République du Cameroun, Plan d'urgence pour la croissance économique, Février 2014
57. Santiago Orderies, Leading Edge – Cameroon 2017, 2017
58. UNCTAD, World Investment Report 2017,
59. United Nations Economic Commission for Africa, Country Profile Cameroon, Mars 2015
60. World Bank Group, Africa's Pulse, an analysis of issues shaping Africa's economic future, Volume 16, October 2016
61. World Bank Group, Global Economic Prospects, A fragile recovery, June 2017

10. APPENDICES

10.1 Contacts utiles

REMARQUE

Les organisations suivantes peuvent être considérées comme des portes d'entrée pour les entreprises tunisiennes voulant pénétrer le marché camerounais. Certaines d'entre elles offrent des services d'appui aux entreprises dans l'identification de leurs partenaires potentiels (match-making) au Cameroun. Les autres proposent des services d'information sur les réglementations du marché, comme les conditions d'importation. Il s'agit d'une sélection de contacts faite par l'auteur de l'étude. L'auteur ne peut pas être tenu responsable de l'actualité, de l'exactitude et de l'exhaustivité des informations fournies.

Organisation

Ambassade de la Tunisie

146, Rue de la Tunisie - Quartier du Golf
Yaoundé - Cameroun
Tel: +237 222 20 33 68
Email: at.yaounde@diplomatie.gov.tn
Email: at.yaounde@camnet.cm

Ambassade de la République du Cameroun en Tunisie

24, Angle de la Rue Hedi Chaker et Habib Thameur 2016 Carthage Byrsa, Tunis, Tunisia
Tel: +216 71 275 752
Fax: +216 71 275 354
Email: ambacamtunis@topnet.tn

Cabinet Projets Assistance Conseil (CEPAC)

Jacques Bimai, General Manager and Owner
B.P. 2361 Douala, Cameroun
Tel: +237 24 20 85 239
Mobile: +237 65 66 39 472
Email: jbimai@ingenieurbuero-cpac.com

Cameroon Investment Promotion Agency (CIPA)

Nouvelle Route Bastos
BP 20771 Yaounde, Cameroun
Tél: +237 33 43 39 11 / 33 43 30 08 / 33 42 59 15
Fax: +237 33 43 30 08
Email: inquiries@investincameroon.net

Chambre de Commerce, d'Industrie, des Mines et de l'Artisanat du Cameroun (CCIMA)

Rue de la Chambre de Commerce
Bonanjo, Douala, Cameroun
Halidou BELLO, Secrétaire Général
Tel: +237 233 42 58 55
Email : sgeneral@ccima.cm

CEMAC Trading

Adel BOUGHAMI, Gérant-Manager
Villa n°125 Av. du Prince de Galles
Akwas, Douala, Cameroun
Mobile : +237 678 12 12 32
Email : adelboughami@cemactrading.com
Email : adel.boughami@gmail.com

CONNECT International / Zone CEMAC

Adel BOUGHANMI
Vice-Président Patronat Tunisien
Chargé du Pôle Afrique Centrale
Villa n° 125, rue du Prince de Galles
Akwa, Douala, Cameroun
Tel : +237 31 67 81 21 232
Email : adel.boughami@gmail.com

Organisation**Direction Générale des Douanes**

Nestor DEMANOU, Inspecteur Principal des Douanes Hors Echelle, Chef Secteur Littoral I
 Port de Douala, Cameroun
 Tel: +237 33 43 35 88

DOZASS AUTO SARL

A.O. DOZI, Director
 Carrefour Agip face station OLIBYE
 Douala, Cameroun
 Tel: +237 233 429 296
 Email: dozass2001@yahoo.fr

E.CAM

Protais AYANGMA AMANG, President
 Immeuble Zenith
 B.P. 685 Douala, Cameroun
 Tel: +237 13 72 41
 Email: info@patronat-ecam.com
 Web: www.patronat-ecam.com

Groupe Inter-patronal du Cameroun (GICAM)

Célestin TAWAMBA, Président
 Rue des Ministres
 B.P. 829 Douala, Cameroun
 Tel : +237 233 42 45 91
 Email: ctawamba@legicam.cm
 Web: www.legicam.cm

Entreprises du Cameroun (e.cam)

Protais AYANGMA AMANG, Président
 Immeuble Zenith
 B.P. 685 Douala, Cameroun
 Tel : +237 243 13 72 41
 Email : info@patronat-ecam.com
 Web: www.patronat-ecam.com

Groupe ARNO

Alexis ARNOPOULOS, Directeur Général
 208 rue Joffre
 B.P. 664 Douala, Cameroun
 Tel: +237 699 503 558
 Email: alexis@grouparno.com
 Web: www.groupearno.com

Groupe Inter-patronal du Cameroun Célestin (TAWAMBA)

Rue des Ministres
 B.P. 829 Douala, Cameroun
 Tel: +237 233 42 45 91
 Email : ctawamba@legicam.cm
 Web : www.legicam.cm

Intertek Cameroon SARL

Cite Nanga off Eding Street
 Behind College Sonara - Bota Limbe, Cameroun
 Tel: +237 233 33 20 79/80
 Fax: +237 233 33 20 81
 Email: info.africa@intertek.com

Gulf Froid Industriel SARL

Littoral, Douala
 Martin Désiré WAFFO, Manager
 Tel : +243 677 78 20 49
 Email : waffo.m@gulffroid.com
 Web: www.gulffroid.com

Organisation**Ministère de la Santé**

*Dr. Yamba Beyas Martin, Délégué, Direction Générale de la Santé publique du Littoral
B.P. 15253 Douala, Cameroun
Tel : +237 33 42 17 60*

NANA BOUBA Group

*Massoud KAMAL, Directeur Général Adjoint
Mr Mohamadou ABATCHA, Chef du Département Achat & Approvisionnement
Tel : +237 69 80 07 793
Email : abatcha@azur-sa.com*

POLYPHARMA

*Modeste TABOUAGUIA, CEO
B.P. 10 067 Douala, Cameroun
Mobile: +237 77 70 30 59
Email: tabouguiamodeste@yahoo.fr*

SANTA LUCIA

*Mireille AKAMBA
Service Approvisionnement
Tel: +237 24 23 05 064
Mobile: +237 89 87 55 763
Email: info@complexesantalucia.com
Web: www.complexesantalucia.com*

Société Internationale de Représentation de Produits Alimentaires au Cameroun - SIRPACAM SARL

*Placide MBOUTCHOUANG, Chef Service d'Exploitation
Mobile: +237 699 503 767
Email: placide.mboutchouang@yahoo.fr*

SOREPCO (GROUPE)

*M. Tchuenté
Tel: +237 699 503 309
Bounamoussadi Douala, Cameroun*

The Centre of External Trade and External Relations

*BP 10166 Douala, Cameroun
Tel: + 237.674.95.30.40
Email: contact@ccere-cameroun.com*

10.2 Liste des entretiens

REMARQUE

Les entreprises et organisations suivantes ont été rencontrées durant les missions d'information et d'analyse sur terrain conduites par l'auteur de ce document.

Organisation / Contact

Cameroun Assistance Sanitaire

Néjib SOUSSIA, Prédident Directeur Général, Consul Honoraire
491 Rue Koumassi Bali - Douala, Cameroun
Tel. 1 : +237 233 42 14 14 / 233 42 15 15
Tel. 2 : +237 699 90 20 20
Email : info@cas-assistance.cm
www.cas-assistance.com

CEMAC Trading

Adel BOUGHAMI, Gérant-Manager
Villa n°125 Av. du Prince de Galles
Akwas, Douala, Cameroun
Mobile : +237 678 12 12 32
Email : adelboughami@cemactrading.com
Email : adel.boughami@gmail.com

Club Des Amis d'Allemagne

Jean Paul BOM, Membre du Club des Amis d'Allemagne
Tel : +237 67 28 96 432 / Email: jeanpaulbom@ymail.com

Cabinet Projets Assistance Conseil (CEPAC)

Jacques Bimai, General Manager and Owner
B.P. 2361 Douala, Cameroun
Tel : +237 24 20 85 239
Mobile : +237 65 66 39 472
Email : jbimai@ingenieurbuero-cpac.com

Chambre de Commerce d'Industrie des Mines et de l'Artisanat du Cameroun (CCIMA)

Halidou BELLO, Secrétaire Général
P.O. Box 4011, Douala, Cameroun
Tel : +237 233 425 855 / Email : sgeneral@ccima.cm

Clinique Dr. Bom

Dr. Guy Patrice BOM, Directeur Médical et neurologue
1 Rue Boué Lapeyrère
B.P. 4790 Douala, Cameroun
Tel : +237 33 42 60 13
Mobile : +237 999 604 11
Email 1: contact@cliniquedocteurboum.com
Email 2 : Boum_guy_patrice@yahoo.fr

CONNECT International / Zone CEMAC

Adel BOUGHANMI, Vice-Président Patronat Tunisien
Chargé du Pôle Afrique Centrale
Villa n° 125, rue du Prince de Galles
Akwa, Douala, Cameroun
Tel : +237 31 67 81 21 232
Email : adel.boughami@gmail.com

Direction Générale des Douanes

Nestor DEMANOU, Inspecteur Principal des Douanes Hors Echelle, Chef de Secteur - B.P. 8971 Douala, Cameroun
Victor SIKADI, Inspecteur principal des Régies Financières, Chef de Bureau
Email: victorsikadi1@gmail.com
Tel : +237 33 43 35 88 - Email : nesdemas@yahoo.fr

Organisation / Contact**DOZASS AUTO SARL**

A.O. DOZI, Director
 Carrefour Agip face station OLIBYE
 Douala, Cameroun
 Tel: +237 233 4929 296
 Email: dozass2001@yahoo.fr

E.CAM

Protais AYANGMA AMANG, President
 Immeuble Zenith - B.P. 685 Douala, Cameroun
 Tel : +237 13 72 41
 Mobile : +237 699 965 866
 Email : info@patronat-ecam.com
 Web : www.patronat-ecam.com

Groupe Inter-patronal du Cameroun (GICAM)

Célestin TAWAMBA, Président
 Rue des Ministres
 B.P. 829 Douala, Cameroun
 Tel : +237 233 42 45 91
 Email : ctawamba@legicam.cm
 Web : www.legicam.cm

Groupe ARNO

Alexis ARNOPOULOS, Directeur Général
 208 rue Joffre - B.P. 664 Douala, Cameroun
 Tel: +237 699 503 558
 Email: alexis@groupearno.com
 Web : www.groupearno.com

Gulf Froid Industriel SARL

Martin Désiré WAFFO, Manager
 Tel : +243 677 78 20 49
 Email : contact@gulffroid.com
 Web : www.gulffroid.com

Ministere de la Santé

Direction Générale de la Santé Publique du Littoral
 Dr. Yamba Beyas Martin, Délégué
 B.P. 15253 Douala, Cameroun
 Tel : +237 33 42 17 60
 Email : yambeyas1@yahoo.fr

NANA BOUBA Group

Massoud KAMAL, Directeur Général Adjoint
 Mr Mohamadou ABATCHA, Chef du Département Achat & Approvisionnement
 Tel : +237 69 80 07 793
 Email : abatcha@azur-sa.com

NGABA, Nicole (Dr.)

Dr. Nicole NGABA , Médecin spécialisée en ORL et chirurgie cervico-faciale à l'hôpital central Yaoundé
 E-mail: ngabaolivenicole@yahoo.fr

POLYPHARMA

Modeste TABOUAGUIA, CEO
 B.P. 10 067 Douala, Cameroun
 Email: tabouguiamodeste@yahoo.fr

SANTA LUCIA

Mireille AKAMBA, Service Approvisionnement
 Tel : +237 24 23 05 064
 Email : info@complexesantalucia.com
 Web : www.complexesantalucia.com

Organisation / Contact

Société Internationale de Représentation de Produits Alimentaires au Cameroun - SIRPACAM Sarl

Placide MBOUTCHOUANG, Chef Service d'Exploitation

Email : placide.mboutchouang@yahoo.fr

SOREPCO (GROUPE)

M. Tchuente

Tel: +237 699 503 309

Bouamoussadi Douala, Cameroun

Publié par

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Siège de la société

Bonn et Eschborn, Allemagne

Projet

Promotion des activités d'exportation créatrices
d'emplois vers de nouveaux marchés africains

GIZ Tunisie

B.P. 753 – 1080 Tunis Cedex - Tunisie

T +216 71 967 220

F +216 71 967 227

christina.rosendahl@giz.de

www.giz.de/tunisie

Mise à jour

Décembre 2017

Conception

COM'IN, Tunis

Crédits photographiques

www.carcameroun.com/fr

Texte

infoaid Partners

www.infoaid.com

Le contenu de la présente publication relève de la responsabilité de la GIZ.

Sur mandat du

Ministère fédéral de la Coopération économique et du Développement (BMZ)