

Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de
l'Economie Sociale et de l'Artisanat
République du Cameroun

Etude
sur la Formulation du Plan Directeur (M/P)
pour le Développement des Petites et
Moyennes Entreprises
en République du Cameroun

RAPPORT FINAL

JANVIER 2009

JAPAN INTERNATIONAL COOPERATION AGENCY

UNICO INTERNATIONAL CORPORATION

PREFACE

En réponse à une requête du Gouvernement de la République du Cameroun, le Gouvernement du Japon a décidé de mener une “Etude sur la Formulation du Plan Directeur (M/P) pour le Développement des Petites et Moyennes Entreprises” et a confié la réalisation de ladite étude à l’Agence Japonaise (JICA).

La JICA a sélectionné et envoyé une mission d’études dirigée par M. Tetsuo INOOKA de l’UNICO International Corporation entre août 2007 et novembre 2008.

La mission a eu des discussions avec les hauts fonctionnaires et les officiels concernés du Gouvernement de la République du Cameroun et mené des enquêtes sur le terrain dans les secteurs concernés par ladite étude. Après son retour au Japon, la mission d’études a réalisé des études complémentaires et préparé le rapport final.

J’espère que ce rapport contribuera à promouvoir le développement des PME en République du Cameroun et à renforcer encore davantage les relations amicales entre nos deux pays.

Finalement, je souhaiterais exprimer mes remerciements les plus sincères aux hauts fonctionnaires et officiels du Gouvernement de la République du Cameroun pour leur étroite coopération dont ils nous ont fait bénéficier au cours de la réalisation de cette étude.

Janvier 2009

Seiichi NAGATSUKA
Vice-Président
Agence Japonaise
de Coopération Internationale (JICA)

Tokyo, janvier 2009

M. Seiichi Nagatsuka,
Vice-Président
Agence japonaise de coopération internationale
(Japan International Cooperation Agency)
Tokyo, Japon

Objet: Courrier de communication

Cher Monsieur,

Je me permets de vous faire parvenir le rapport final concernant la formulation du plan directeur de promotion des PME au Cameroun.

La promotion des PME est considérée comme l'une des questions prioritaires au regard du développement de l'économie camerounaise. Dans ce but afin d'assurer la promotion desdites PME, on a nouvellement établi le Ministère des PME, de l'économie sociale et de l'artisanat (désigné ci-après Ministère chargé des PME).

Dans la présente étude on a examiné les points nécessaires pour la promotion des PME camerounaises centrée sur le Ministère chargé des PME, les identifier en se basant sur la situation actuelle des PME au Cameroun et essayer de réaliser les objectifs les concernant de manière efficace et efficiente dans la cadre d'un plan d'action systématique que nous avons formulé .

Durant cet intervalle, nous avons eu des consultations avec toutes les parties concernées afin qu'il n'y ait pas de différences d'appréciation avec la partie camerounaise au regard des conditions présentes que nous avons observées au Cameroun concernant les mesures de développement prévues et les organismes d'exécution et de mise en oeuvre de celles-ci.

Le Ministère chargé des PME s'efforce jusqu'à l'heure présente d'apporter son appui aux PME et dans ce contexte ce que nous proposons dans le cadre de la présente étude n'est pas forcément nouveau. Toutefois, comme nombre des propositions et mesures recommandées n'ont pu être mises en oeuvre, nous estimons que les recommandations faites dans ce plan directeur devraient être réactualisées et revues de manière systématique et que l'on devrait renforcer les moyens de pouvoir utilement les mettre en oeuvre et les promouvoir

Le Ministère chargé des PME a d'ores et déjà montré sa volonté de mettre en oeuvre nombre de ces mesures. Mais comme au Cameroun on ne peut correctement ni de manière suffisante identifier la situation actuelle des PME, on ne peut mettre en place un système fournissant une assistance ou un appui aux PME. Toutefois, dans le cadre de cette étude notamment la situation a pu être clarifiée et accéléré le processus. En outre, on souhaite vivement que les mesures se concrétisent et se réalisent dans la pratique en tenant compte des conditions actuelles. Dans cette perspective et pour que l'appui puisse être poursuivi à l'avenir,

nous sommes persuadés que cette étude jouera un rôle utile, au même titre que les autres initiatives et propositions que celle-ci aura donné naissance, pour les PME camerounaises.

En ce qui concerne la réalisation de la présente étude, nous avons bénéficié de l'aide précieuse et des conseils de votre organisme, du Ministère des affaires étrangères, et de toutes les personnes concernées au Ministère du commerce et de l'industrie et nous nous permettons de vous exprimer toute notre gratitude à cet égard. En outre, nous souhaiterions exprimer notre profonde gratitude et tous nos remerciements à tous les responsables camerounais, à commencer par ceux du Ministère camerounais chargé des PME pour leur précieuse collaboration et leur appui.

Avec l'expression de notre considération la plus distinguée.
UNICO International Corporation

Tetsuo INOOKA
Chef d'équipe,
Etude sur la formulation du Plan directeur (M/P)
pour le développement des petites et moyennes entreprises
en République du Cameroun

Abréviation (Abbreviation)

<u>Abréviation</u>	<u>Anglais (English)</u>	<u>Français (French)</u>
A ACEP	ACEP Cameroon Co., Ltd	ACEP Cameroun SA
AFD	France Development Agency	Agence Francaise de Developpment
AGOA	African Growth and Opportunity Act	La loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique
B BAD	African Development Bank	Banque Africaine de Développement
BDS	Business Development Service	
BEAC	Bank of Central African States	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
BF	Banque de France	Banque de France
BIP	Budget for Public Investment	Budget d'Investissement Public
C CAEMC	Economic and Monetary Community of Central Africa	Communaute Economique et Monetaire de l'Afrique Centrale
CAMCCUL	Cameroon Cooperative Credit Union League Limited MFI	La Ligue Des Caisses Populaires Cooperatives Du Cameroon EMF
CAMTEL	Cameroon Telecommunication Co., Ltd	Cameroon Telecommunication (CAMTEL)
CCIMA	Chamber of Commerce, Industry, Mining, and Crafts	Chambre de Commerce, d'industrie, des Mines et de l'artisanat
CCS/PPTE	Advisory Committee on the management of HIPC resources	Comité Consultatif de Suivi et de Gestion des Ressources PPTE
CDC	Cameroon Development Corporation	Cameroon Development Corporation
CDMT		Cadre de Dépenses à Moyen Terme
CEEAC	Economic Community of Central African States	
CEP	Postal Savings Bank	Caisse d'Epargne Postale
C.E.T.	Common External Tariff	
CFA	Central Africa Financial Cooperation	Coopération Financière en Afrique Centrale
C.G.C./ICMU	Cameroon Investment Code Management Unit	Cellule de Gestion du Cdde des Investissements
CHAGRI	Chamber of Agriculture Animal Husbandry and Forest	Chamber d' Agriculture, de l' Elevage et des Forets du Cameroun
CICAM	Cotton Processing Corporation	Cotonnières Industrielles du Cameroun
CIDA	Canada International Development Agency	
CNPS	National Social Insurance Fund	
COBAC	Central African Regional Banking	
COOPEC	Cooperative Savings Association	Coopératives d'Epargne et de Crédit
CRC	Competition and Regulation Board	Conseil de Régulation et de Compétitivité
CTS	Technical Committee for Monitoring Economic Programmes	
CTSE- PSRP	Technical Committee for the Monitoring and Evaluation of PRSP Implementation	
CTSE/DSRP	Technical Monitoring and Evaluation Committee of the PRSP	Comité Technique de suivi et d'évaluation des activités de la mise en œuvre du DSRP
D DSRP	Poverty Reduction Strategy Paper	Document de stratégie de réduction de la pauvreté
E ECAM	Cameroonian Household Survey	Enquête camerounaise auprès des Ménages
EDS	Population and Health Survey	Enquête Démographique et Santé
EDS III	Third Population and Health Survey	
EESI	Study on Employment and the Informal Sector	Enquete lémploien le Sectuer Informel
EMF		Etablissement de Micro Finance
EPA	Economic Partnership Agreements	Etablissement Public Administratif
EU	European Union	
F F/S	Feasibility Study	
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations	ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE

<u>Abréviation</u>	<u>Anglais (English)</u>	<u>Français (French)</u>
F FCFA		CFA Franc
FDI	Foreign Direct Investment	
FENAP	National Federation of Small and Medium Enterprises	Federation National des Petites et Moyennes Entreprises
FEPEC	Federation of Small- and Medium-Sized Enterprises	Federation De La Petite Entreprise Et Du Commerce Au Cameroun
FIDA	International Fund for Agricultural Development	
FMO	Netherlands Development Finance	
FNE	National Employment Fund	Fonds National de l'Emploi
FOGAME		Fons de Garantie aux Petites et Moneynnes Entreprise
FRPC		Facilité pour la Réduction de la Pauvreté et la Croissance
G GDI	Gross Domestic Investment	
GDP	Gross Domestic Product	Le produit intérieur brut
GDS	Gross Domestic Savings	
GEX		Groupment des Exporteurs du CACAO and du Cafe
GFBC		Groupment de la Filiere Bois du Cameroun
GIC		Groupment Interpatronal du Cameroun
GICAM	Cameroon Business Association	Groupement Interpatronal du Cameroun
GNI	Gross National Income	
GTZ		Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit
GUCE	One-Stop Shop for Foreign Trade Single Processing Window for Foreign	Guichet Unique au Commerce Extérieur
H HACCP	Hazard Analysis and Critical Control Point	
HIPC	Heavily Indebted Poor Countries	
I ICT	Information and Communication	
IEC	Information, Education, Communication	
IFC	International Finance Corporation	
ILO	International Labour Organisation (ILO)	O.I.T.
IMF	International Monetary Fund (IMF)	Fonds Monétaire International
INS	Institute of National Statistics	Institut National de la Statistique
IRIC		Institute de s Relations Internationales du Camcroon
J JBIC	Japan Bank for International Cooperation	
JETRO	Japan External Trade Organization	
JICA	Japan Imitational Cooperation Agency	l'Agence Japonaise de Coopération Internationale
M M/M	Minutes of Meeting (M/M)	
MDG	Millennium Development Goals	Objectifs du Millénaire pour le
MECAM	The Entrepreneurs Movement of Cameroon	
MFI	Microfinance Institution	
MINADER	Ministry of Agriculture and Rural Development	Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
MINCOM	Ministry of Commerce	Ministrere du Commerce
MINEDUB	Ministry of Basic Education	
MINEFI	Ministry of Economy and Finance	Ministère de l'Economie et Des Finances
MINEFOP	Ministry of Employment and Vocational Training	
MINEPAT	Ministry of Economic Affairs, Planning, and Regional Development	
MINEPIA	Minister of Economy, Finance and Privatization	

<u>Abréviation</u>	<u>Anglais (English)</u>	<u>Français (French)</u>
M MINESEC	Ministry of Secondary Education	
MINESUP	Ministry of Higher Education	Ministère de l'Enseignement Supérieur
MINFIB	Ministry of Finance and the Budget	
MINIMIDT	Ministry of Industry, Mines and Technological Development	Ministère de l'industrie, des Mines et du Développement Technologique
MINJUSTICE	Ministry of Justice	
MINLFAH	Ministry of Livestock, Fisheries and Animal Husbandry	Ministère de l'Élevage, des Pêches et des Industries Animales
MINPLAPDAT	Ministry of Planning, Development Planning, and Regional Development	Ministère de la Planification, de la Programmation du Développement et de l'Aménagement du Territoire
MINPMEESA	Ministry of Small and Medium-Sized Enterprises, Social Economy and	Ministère de Petites et Moyennes Entreprises, de l'Économie Sociale et de
MINTP	Ministry of Public Works	Ministère des Travaux Publics
MOEPT		Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
MTEF	Medium-Term Expenditure Framework	
NEAP	National Energy Action Plan for Poverty Reduction	
N NEF	National Employment Fund	
NEPAD	The New Partnership for Africa's Development	
OHADA	Organization for the Harmonization of Business Law in Africa	
O OJT	On-the-Job Training	
ONEFOP		Observatoire National de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
ONG	Non Governmental Organization	Organisation Non Gouvernementale
P PADC	Community Development Support Program	Programme d'Appui au Développement Communautaire
PFNL		Syndicat des Exploitants Transformateurs Industriels Exportateurs des Produits
PHS III	Third Population and Housing Survey	
PIAASI	Integrated Project for Support to Actors of the Informal Sector	Programme Intégré d'Appui aux Acteurs du Secteur Informel
PIB	Public Investment Budget	
PME	Small and Medium-Sized Enterprises	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Small and Medium-sized Industry	Petites et Moyennes Industries
PNDP	National Community-driven Development Programme	Programme National de Développement Participatif
PNG	National Governance Programme	Programme National de Gouvernance
PPMF	National Support Program for Microfinance	Programme d'Appui au Programme National de la Microfinance
PPP	Public-Private Partnership	
PRGF	Poverty Reduction and Growth Facility	Un programme de réduction de la pauvreté et de promotion de la croissance
PRO-PME		PRO-PME Financement S.A.
PRS	Poverty Reduction Strategy	Stratégie de réduction de la pauvreté
PRSP	Poverty Reduction Strategic Paper	Document stratégique de réduction de la pauvreté (DSRP)
R RGPH	General Population and Housing Census	Recensement Général de la Population et de l'Habitat
S S/W	Scope of Works	
SAC III	Third Structural Adjustment Credit of the Society for International Development	
SGS		Société Générale de Surveillance
SME	Small and Medium size Enterprise	

<u>Abréviation</u>	<u>Anglais (English)</u>	<u>Français (French)</u>
S SMIs	Small and Medium-Sized Industries	
SNI	National Investment Corporation	Societe Nationale D' Investissement du Cameroun
SNV	Netherlands Development Organisation	Organisation Néerlandaise de
SODECOTON	Cameroon Cotton Corporation	
SOSUCAM	Cameroon Sugar Corporation	
SYNDUSTRICAM		Syndicate des Industriels du Cameroun
T TDR	Terms of Reference	Termes de références
TIC	Information and Communication Technology	Technologies de l'Information et de la Communication
U UN	United Nations	Organisation des Nations Unies
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
U UNDP	United Nation Development Programme	Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD)
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organisation	Organisation des Nations Unies pour la Science et l'Education
UNEXPALM	National Union of Palm Oil Producers	Union des Exploitants nationaux de Palmier à Huile
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
USAID	US Agency for International Development	
V VAT	Value Added Tax	Taxe à la valeur ajoutée
W WB	World Bank	Banque Mondiale
W WTO	World Trade Organization	L'Organisation mondiale du commerce

Currency:

CFA Franc (FCFA) is pegged to Euro at 655.957 FCFA/Euro.

Table des matières

I Introduction

1	Cadre de l'Etude.....	I-1-1
1.1	But de l'Etude.....	I-1-1
1.2	Arrière-plan et contexte de l'Etude.....	I-1-1
1.3	Etendue de l'Etude.....	I-1-2
2	Mise en oeuvre de l'Etude	I-2-1
2.1	Processus de mise en oeuvre de l'Etude.....	I-2-1
2.2	Plan d'ensemble de l'étude.....	I-2-1
2.3	Etat d'avancement et prochaines étapes de l'Étude.....	I-2-2
2.3.1	Première phase des travaux sur le terrain.....	I-2-2
2.3.2	Deuxième phase des travaux de terrain.....	I-2-3
2.3.3	Prochaines étapes de l'Etude	I-2-4
2.3.4	Enquête sur le terrain 4ème phase concernant le projet	I-2-4
2.3.5	Enquête par questionnaire sur les PME (Contrat d'enquête)	I-2-5

II Compréhension de la situation actuelle des PME et analyse des problèmes pour le développement

1	L'économie camerounaise et le plan de développement économique	II-1-1
1.1	L'économie camerounaise et ses caractéristiques.....	II-1-1
1.1.1	Situation générale socio-économique.....	II-1-1
1.1.2	Croissance économique et structure industrielle	II-1-10
1.1.3	Commerce extérieur	II-1-13
1.1.4	Recettes et dépenses de l'Etat	II-1-29
1.1.5	Investissements directs étrangers	II-1-30
1.2	Structure de l'industrie camerounaise et thèmes/problèmes liés au développement	II-1-31
1.3	Stratégie de développement du Document stratégique de réduction de la pauvreté (DSRP) et espoirs mis dans le développement des PME.....	II-1-33
2	Vue d'ensemble sur la PME au Cameroun.....	II-2-1
2.1	Vue d'ensemble sur la PME.....	II-2-1
2.1.1	Vue d'ensemble	II-2-1
2.1.2	Le Secteur Informel.....	II-2-6
2.2	Situation actuelle des statistiques concernant les PME	II-2-9
2.2.1	Situation actuelle des statistiques concernant les PME camerounaises	II-2-9

2.2.2	Situation actuelle des statistiques concernant les PME	II-2-11
2.3	Analyse des résultats de l'enquête par questionnaire	II-2-13
2.3.1	Principales caractéristiques des entreprises ayant répondu au questionnaire (aspect non financier)	II-2-13
2.3.2	Principaux produits fabriqués et montant du chiffre d'affaires.....	II-2-17
2.3.3	Ressources humaines et formation des ressources humaines.....	II-2-23
2.3.4	Caractéristiques des entreprises ayant répondu au questionnaire (aspects financiers et financement).....	II-2-28
2.3.5	Principaux problèmes.....	II-2-31
3	Secteurs principaux par catégorie et PME	II-3-1
3.1	Résumé relatif aux secteurs d'activité	II-3-1
3.2	Secteurs de l'agriculture, de la foresterie et de la pêche.....	II-3-4
3.2.1	Secteur agricole.....	II-3-4
3.2.2	Secteurs de l'élevage, de la foresterie et de la pêche	II-3-8
3.3	Secteur du forage de minerais, de pétrole et de gaz naturel.....	II-3-9
3.4	Secteur industriel	II-3-10
3.5	Commerce ainsi que secteur des services	II-3-17
4	Analyse des défis de développement des PME.....	II-4-1
4.1	Besoins d'appui aux PME	II-4-1
4.2	Analyse des Questions majeurs de Développement	II-4-4
4.2.1	Promotion de la Transformation du Secteur informel en secteur formel	II-4-4
4.2.2	Promotion des 'Business startup'	II-4-6
4.2.3	Appui requis pour la promotion des petites entreprises	II-4-8
4.2.4	Appui requis en faveur des moyennes entreprises.	II-4-11
4.2.5	Appui requis en faveur des micro-entreprises et des propriétaires individuels engagés dans des activités commerciales de subsistance.....	II-4-13
4.2.6	Appui Financier.....	II-4-15
5	Politique de développement des PME, système et défis de développement actuels.....	II-5-1
5.1	Base des politiques du Gouvernement sur le développement des PME et agences gouvernementales pertinentes.....	II-5-1
5.1.1	Plan de Développement économique et politique et stratégie de base pour le développement des PME.....	II-5-1
5.1.2	Lois et agences gouvernementales pertinentes en matière de développement des PME	II-5-2
5.1.3	Ministère des petites et moyenne entreprises, de l'économie sociale, et de l'artisanat (MINPMEESA).....	II-5-6

5.2	Organisations non gouvernementales intervenant dans le développement des PME	II-5-11
5.2.1	Organisations industrielles et économiques	II-5-11
5.2.2	Structures privées offrant les services non financiers aux entreprises	II-5-15
5.2.3	Structures publiques offrant les services non financiers aux entreprises	II-5-16
5.3	Supports internationaux	II-5-16
5.4	Services financiers disponibles pour la PME et principales contraintes	II-5-18
5.4.1	Situation d'ensemble et recommandations	II-5-18
5.4.2	Financement de la PME par les banques commerciales	II-5-20
5.4.3	Les institutions financières non bancaires	II-5-24
5.4.4	Microfinance	II-5-25
5.4.5	Capital-risque	II-5-28

III Proposition de programme de développement pour PME

1	Etablissement des concepts de base concernant la politique menée en faveur des PME	
1.1	Positionnement du développement des PME dans le cadre du développement de l'économie et de l'industrie	III-1-1
1.1.1	Positionnement du développement des PME dans le cadre du DSRP (Document de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté, PRSP en anglais)	III-1-1
1.1.2	Espoirs mis dans les PME au regard du développement de l'industrie et de l'économie	III-1-3
1.2	But du développement des PME au Cameroun	III-1-5
1.3	Définition de la PME	III-1-6
1.3.1	Situation actuelle de la définition des PME au Cameroun	III-1-6
1.3.2	Définition des PME telle qu'utilisée dans le présent rapport	III-1-7
1.4	Rôle du plan directeur de développement des PME	III-1-15
2	Comment déployer le Plan stratégique pour la mise en œuvre vers l'atteinte des buts de développement	III-2-1
2.1	Recommandations portant sur le développement des activités dans de nouveaux domaines d'activités : Centrées principalement sur les entreprises de moyenne envergure et les entreprises moyennes appartenant à la catégorie supérieure	III-2-2
2.2	Appui au développement des activités afin de passer d'un marché limité à un vaste marché : centré principalement sur la catégorie d'entreprises de petite envergure très désireuses de développer leurs activités	III-2-6
2.3	Mesures destinées aux entreprises pour lesquelles on doit apporter un appui continuels visant à élever globalement leur niveau afin d'assurer leur pérennité du point de vue du maintien de l'emploi et de la réduction de la pauvreté	III-2-10

2.4	Mesures portant sur l'aménagement d'un environnement d'affaires facilitant la création d'entreprises : centrées sur les entrepreneurs potentiels désirant créer une entreprise	III-2-14
2.5	Promotion de la formalisation des entreprises dans le secteur informel (centrée sur les entreprises créées récemment et les unités d'affaires du secteur informel).....	III-2-17
3	Dispositions institutionnelles et organisationnelles pour la mise en œuvre d'une Politique de Développement des PME.....	III-3-1
3.1	Politique de base pour la réglementation institutionnelle et organisationnelle.....	III-3-1
3.1.1	Rôle du Gouvernement dans le développement des PME.....	III-3-1
3.1.2	Utilité du secteur privé dans la mise en œuvre de la politique d'appui aux PME.....	III-3-4
3.1.3	Coordination entre le Ministère des PME et autres ministères concernés	III-3-5
3.1.4	Facilitation et surveillance de la mise en oeuvre.....	III-3-7
3.1.5	Regroupement des PME dans des associations à base régionale	III-3-8
3.2	Mesures institutionnelles et organisationnelles recommandées pour la mise en oeuvre de la politique de développement des PME	III-3-9
3.2.1	Réglementations institutionnelles et organisationnelles de la politique d'appui aux PME du Gouvernement.....	III-3-11
3.2.2	Système de fourniture de l'appui destiné aux PME	III-3-14
3.2.3	Système de formation du personnel chargé de la promotion des PME (Construction et mise en place d'un système de formation destiné au personnel chargé de la promotion des PME et du personnel chargé d'assurer l'assistance technique).....	III-3-37
3.2.4	Système de collecte et d'analyse des informations concernant les PME	III-3-40
4	Conception des mesures de développement.....	III-4-1
4.1	Cadre et Facteurs clés de développement	III-4-1
4.1.1	Actions visant le développement des marchés et la création des nouvelles entreprises	III-4-2
4.1.2	Amélioration de l'environnement de l'accès financier pour les PME, et soutien pour les PME dans le champ des finances	III-4-9
4.1.3	Assistance aux Pme dans les efforts de renforcement de leur capacité technologique et de gestion.....	III-4-14
4.1.4	Amélioration d'environnement d'affaire des PME.....	III-4-16
4.2	Contenu des Principales Mesures de Développement	III-4-19
A	Mesures de soutien pour le Marketing et les nouvelles affaires.....	III-4-19
B	Mesures pour l'amélioration de l'environnement financier des PME et appui au financement.....	III-4-53
C	Ourniture de mesures d'appui sous toutes ses formes destinées au renforcement de la gestion des PME.....	III-4-80

5	Calendrier d'exécution du programme de développement des PME, coûts nécessaires pour l'exécution du programme et plan de suivi.....	III-5-1
5.1	Calendrier d'exécution.....	III-5-1
5.2	Estimation des coûts nécessaires pour l'exécution du programme.....	III-5-10
5.3	Plan de suivi.....	III-5-15

Annexe: Format du questionnaire de l'enquête

Liste des Graphiques et tableaux

II Compréhension de la situation actuelle des PME et analyse des problèmes pour le développement

1 *L'économie camerounaise et le plan de développement économique*

Graphique 1-1	Evolution de la population camerounaise	II-1-3
Graphique 1-2	Répartition des principales agglomérations urbaines.....	II-1-4
Graphique 1-3	Situation détaillée de l'emploi selon les industries/secteurs	II-1-5
Graphique 1-4	Situation détaillée de la structure de l'emploi.....	II-1-6
Graphique 1-5	Evolution du taux de scolarisation concernant les écoles primaires, les collèges et les lycées	II-1-7
Graphique 1-6	Comparaison avec l'importance du P.I.B. de la CEMAC.....	II-1-9
Graphique 1-7	Evolution du P.I.B. de la CEMAC (1985 – 2006)	II-1-9
Graphique 1-8	Comparaison de taux de croissance du P.I.B.	II-1-10
Graphique 1-9	Evolution du P.I.B. de la CEMAC (1985 – 2006)	II-1-10
Graphique 1-10	Répartition du P.I.B. selon les secteurs.....	II-1-12
Graphique 1-11	Evolution du montant du P.I.B. selon les secteurs (2000 – 2007)	II-1-13
Graphique 1-12	Balance commerciale (importations/exportations)	II-1-21
Graphique 1-13	Evolution du montant des investissements directs étrangers dans les pays de la CEMAC et au Nigéria (1990-2006).....	II-1-31
Tableau 1-1	Principaux indices socio-économiques concernant le Cameroun	II-1-1
Tableau 1-2	Principaux produits exportés	II-1-17
Tableau 1-3	Principaux pays destinataires des exportations (pour le monde entier)	II-1-17
Tableau 1-4	Principaux pays destinataires des exportations en Afrique en fonction des régions/pays concernés	II-1-18
Tableau 1-5	Principaux produits importés	II-1-20
Tableau 1-6	Principaux pays fournisseurs des produits importés (pour le monde entier)	II-1-20
Tableau 1-7	Echanges commerciaux entre le Cameroun et les autres pays appartenant à la CEMAC	II-1-24
Tableau 1-8	Relations commerciales entre le Cameroun et le Nigéria	II-1-27
Tableau 1-9	Relations commerciales entre le Cameroun et la Chine.....	II-1-28
Tableau 1-10	Finances de l'Etat camerounais (1999 – 2007).....	II-1-30

2 *Vue d'ensemble sur la PME au Cameroun*

Graphique 2-1	Répartition des activités du secteur informel par zone et par secteur	II-2-7
Graphique 2-2	Nature des emplois dans le secteur informel.	II-2-8
Graphique 2-3	Nombre d'années d'activités des entreprises.....	II-2-16
Graphique 2-4	Conditions d'utilisation d'organismes extérieurs (Universités, centres de recherche privés, etc.)	II-2-17

Graphique 2-5	Principaux produits (produits manufacturés).....	II-2-17
Graphique 2-6	Part du chiffre d'affaires domestique (industries manufacturières).....	II-2-18
Graphique 2-7	Détails concernant le montant du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger (industries manufacturières)	II-2-19
Graphique 2-8	Détails concernant le montant du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger (commerce et services)	II-2-19
Graphique 2-9	Pourcentage selon les régions concernées des entreprises prometteuses dont on espère qu'elles réaliseront une part de leur chiffre d'affaires à l'étranger ...	II-2-22
Graphique 2-10	Extension des activités de l'entreprise	II-2-22
Graphique 2-11	Carrière scolaire/universitaire des employés	II-2-23
Graphique 2-12	Enseignement technique et expériences dans ce domaine par les employés	II-2-24
Graphique 2-13	Conditions de mise en place d'une formation professionnelle destinée aux employés.....	II-2-25
Graphique 2-14	Type de formation.....	II-2-26
Graphique 2-15	Conditions d'utilisation des Services d'appui aux entreprises (BDS)	II-2-27
Graphique 2-16	Domaines où sont utilisés les services d'appui aux entreprises de type BDS...II-2-28	
Graphique 2-17	Problèmes rencontrés pour garantir les ressources humaines indispensables et leur gestion.....	II-2-34
Graphique 2-18	Manque de communication entre les entreprises et les établissements financiers.....	II-2-35
Graphique 2-19	Points où est ressenti un manque de communication.....	II-2-36
Graphique 2-20	Problèmes rencontrés lors de l'utilisation d'organismes d'appui extérieurs à l'entreprise	II-2-37
Tableau 2-1	Enquête sur un échantillon d'entreprises (Enterprise Sample Survey) (1993-1999)	II-2-11
Tableau 2-2	Nombre d'entreprises ayant répondu au questionnaire par secteur.....	II-2-13
Tableau 2-3	Entreprises formelles et informelles	II-2-14
Tableau 2-4	Nombre d'entreprises selon les provinces concernées.....	II-2-14
Tableau 2-5	Profil légal de l'entreprise au Cameroun.....	II-2-15
Tableau 2-6	Nombre d'employés	II-2-15
Tableau 2-7	Sources actuelles de financement (toutes les réponses qui s'appliquent)	II-2-29
Tableau 2-8	Personne Responsable pour l'établissement des états Financiers	II-2-29
Tableau 2-9	Source actuelle de financement (toutes les réponses qui s'appliquent)	II-2-30
Tableau 2-10	Nécessité d'emprunts ou de crédit (par secteur).....	II-2-30
Tableau 2-11	Nécessité d'Emprunts ou de Crédit (en fonction de la taille de l'entreprise) (toutes les réponses qui s'appliquent).....	II-2-30
Tableau 2-12	Utilisation des fonds d'emprunt ou de crédit.....	II-2-31
Tableau 2-13	Le plus grand problème pour démarrer une affaire (par secteur).....	II-2-32

Tableau 2-14	Le plus grand problème pour démarrer une affaire (en fonction de l'échelle de l'entreprise) (toutes les réponses qui s'appliquent)	II-2-32
Tableau 2-15	Difficultés dans la promotion des exportations.....	II-2-33
Tableau 2-16	Problèmes majeurs actuels ressentis par les PME	II-2-38
3 Secteurs principaux par catégorie et PME		
Tableau 3-1	Secteurs par catégorie du PIB et composition de la population active	II-3-1
Tableau 3-2	Production, valeur ajoutée, exportation, et nombre d'employés par les PME par secteur d'activité en 2005	II-3-3
Tableau 3-3	Quantité de production pour les cultures marchandes, quantité d'exportation, transition des prix mondiaux (2000-2004).....	II-3-4
Tableau 3-4	Transition de la quantité de poissons pêchés par ordre d'échelle	II-3-9
Tableau 3-5	Structure du secteur industriel camerounais.	II-3-10
Tableau 3-6	Transition relative à la quantité de production par secteur dans le domaine manufacturé	II-3-11
Tableau 3-7	PME entre les groupes d'activité du secondaire en 2005.....	II-3-12
5 Politique de développement des PME, système et défis de développement actuels		
Graphique 5-1	Organigramme du Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat (MINPMEESA)	II-5-7
Graphique 5-2	Situation des EMF	II-5-27
Tableau 5-1	Principales activités à mener par le MINPMEESA durant l'exercice 2008.....	II-5-10
Tableau 5-2	Distribution régionale des délégués CCIMC	II-5-13
Tableau 5-3	Source de fonds par catégories d'entreprises	II-5-18
Tableau 5-4	Financement des PME	II-5-19

III Proposition de programme de développement pour PME

1 Etablissement des concepts de base concernant la politique menée en faveur des PME

Graphique 1-1	Distribution des entreprises en fonction de leur taille.....	III-1-13
Tableau 1-1	Critères utilisés par le MINPMEESA pour définir la PME	III-1-6

3 Dispositions institutionnelles et organisationnelles pour la mise en œuvre d'une Politique de Développement des PME

Graphique 3-1	Conceptuelle du système de mise en oeuvre de la promotion des PME	III-3-35
Tableau 3-1	Organisation proposée en interne et ses responsabilités – Agence de développement des PME –.....	III-3-16
Tableau 3-2	Estimation des coûts et frais pour la mise en oeuvre (1) Projet N° SB-1 : Agence de développement des PME.....	III-3-19
Tableau 3-3	Plan d'établissement des Centres d'appui aux PME.....	III-3-22

Tableau 3-4 (1/2)	Estimation des coûts et frais pour la mise en oeuvre (2-1) Projet N° SB-2: Etablissement des Centres d'appui aux PMA (en vue de l'établissement et l'opération d'un centre permanent).....	III-3-23
Tableau 3-4 (2/2)	Estimation des coûts et frais pour la mise en oeuvre (2-2) Projet N° SB-2: Etablissement des Centres d'appui aux PME (Pour l'opération des Equipes mobiles).....	III-3-24
Tableau 3-5	Estimated Costs and Expenses for Implementation (3) Projet N° SB-3: Organisation sectorielle des PME au sein des Associations de commerce et d'industrie régionales regroupant les PME.....	III-3-34
Tableau 3-6	Modules de formation proposés.....	III-3-38
Tableau 3-7	Estimation des coûts et frais pour la mise en oeuvre (4) Projet N° SC: Développement des systèmes destinés à la formation du personnel en charge du développement des PME.....	III-3-40
Tableau 3-8	Estimation des coûts et frais pour la mise en oeuvre (5) Project No. SD-1: Establishment of a System of SME Statistics	III-3-46

4 Conception des mesures de développement

Graphique 4-1	Proposed scheme of the Bank.....	III-4-57
Graphique 4-2	Schéma de garantie et de re-garantie	III-4-70
Graphique 4-3	Organisation type d'organisme de garantie	III-4-74
Graphique 4-4	Système concernant les objectifs/buts de développement, les problèmes liés à ces questions et la politique mise en oeuvre	III-4-91
Tableau 4-1	Estimation des coûts et dépenses pour la mise en oeuvre (6) Projet N° A-1: Appui pour le développement des exportations et particulièrement dans les marchés stratégiques à l'exportation	III-4-24
Tableau 4-2	Estimation des coûts et dépenses pour la mise en oeuvre (7) Projet N° A-2: Encourager l'établissement de centres d'exposition pour appuyer les PME pour commercialiser leurs produits à l'intention des vendeurs et consommateurs sur le marché intérieur	III-4-27
Tableau 4-3	Estimation des coûts et dépenses pour la mise en oeuvre (8) Projet N° A-3: Fournir des opportunités de contacter des distributeurs dans le secteur moderne de la distribution aux PME	III-4-31
Tableau 4-4	Estimation des coûts et dépenses pour la mise en oeuvre (9) Projet N° A-4: Fournir des opportunités pour la sous'traitance et le développement de produits en aval dans le cadre de la coopération avec des grandes entreprises et des filiales étrangères	III-4-36
Tableau 4-5	Estimation des coûts et dépenses pour la mise en oeuvre (10) Projet N° A-6: Participation au programme ' World Trade Point '	III-4-44

Tableau 4-6	Données échantillon concernant les ‘semis’ d’entreprises (SEEDS) et la base de données concernant les besoins (NEEDS) - Matériaux de conditionnement -III-4-48
Tableau 4-7	Données échantillon concernant les ‘semis’ d’entreprises (SEEDS) et la base de données concernant les besoins (NEEDS) - Ameublement, produits artisanaux, produits textiles, etc. -III-4-50
Tableau 4-8	Estimation des coûts et dépenses pour la mise en oeuvre (11) Projet N° A-7: Développement de bases de données concernant les ‘semis’ (SEEDS) d’entreprises et les besoins (NEEDS).....III-4-53
Tableau 4-9	Comparaison Internationale de système de la garantie du créditIII-4-69
Tableau 4-10	Estimation des coûts et dépenses pour la mise en oeuvre (12) Projet N° C-1: Développement d’un programme destiné à fournir une assistance technique aux PME afin d’améliorer leurs capacités et compétences dans le domaine de la gestion et de la technologie.....III-4-84
Tableau 4-11	Estimation des coûts et dépenses pour la mise en oeuvre (13) Projet N° C-2: Programme pour encourager l’adoption d’installations et d’équipements pour améliorer les capacités et compétences des PMEIII-4-87
Tableau 4-12	Estimation des coûts et dépenses pour la mise en oeuvre (14) Projet N° C-3: Programme pour encourager les activités collectives et les micro-entreprisesIII-4-89
5 Calendrier d’exécution du programme de développement des PME, coûts nécessaires pour l’exécution du programme et plan de suivi	
Tableau 5-1	Calendrier de préparation et de mise en oeuvre de la politique du développement des PMEIII-5-2
Tableau 5-2	Etablissement du système de la politique destinée aux PMEIII-5-6
Tableau 5-3	Estimation des coûts et des frais requis pour la mise en oeuvre des mesures de développement destinées aux PME.....III-5-11
Tableau 5-4	Exemple de Feuille de contrôle (Monitoring Sheet) pour l’établissement du système de mise en oeuvre du développement des PME durant l’année 2009 .III-5-16

I Introduction

1 Cadre de l'Etude

I Introduction

1 Cadre de l'Etude

1.1 But de l'Etude

Le but de l'Etude est de formuler un Plan directeur pour le développement des petites et moyennes entreprises au Cameroun, en mettant un accent tout particulier sur le renforcement de la compétitivité du secteur des PME.

1.2 Arrière-plan et contexte de l'Etude

La République du Cameroun, ayant une population d'environ 16,6 millions d'habitants, est un pays d'une grande diversité située en Afrique centrale. Bénéficiant d'une situation politique stable, l'économie nationale, qui est basée sur l'agriculture, a atteint un taux de croissance annuel moyen de 3,7% en monnaie constante au cours des cinq dernières années.

Toutefois, l'expansion économique constante et soutenue ne semble pas bénéficier à l'ensemble de la population camerounaise. L'augmentation du patrimoine national produite par les exportations de ressources naturelles – comme le pétrole brut et le bois d'abattage – n'est pas suffisante pour améliorer la qualité de vie de la grande majorité de la population. En fait, la réduction de la pauvreté est la question prioritaire à laquelle la politique de développement national du Cameroun est confrontée. Le Gouvernement camerounais a mis en oeuvre une série de politiques et de programmes en vue de promouvoir la réduction de la pauvreté et la croissance économique conformément au Rapport stratégique sur la réduction de la pauvreté (PRSP) annoncé en 2003. Celui-ci positionne notamment la promotion des PME comme la question prioritaire, le secteur des PME pouvant jouer le rôle de force motrice dans la diversification économique, la dynamisation et la revitalisation du secteur privé et le renforcement des ressources humaines.

L'importance accordée à la promotion des PME est également préconisée du point de vue de l'amélioration de "l'industrie domestique". Pour ce pays dont le marché est relativement réduit, la dépendance au regard des exportations est un véhicule important pour assurer un développement économique soutenu et constant.

Dans le cadre des efforts menés pour faire face à ces problèmes, le Gouvernement camerounais a lancé des réformes institutionnelles en décembre 2004 qui incluent l'établissement du Ministère des Petites et Moyennes entreprises, de l'Economie sociale et de l'Artisanat (MINPMEESA) pour la formulation des politiques et programmes de promotion des

PME. Toutefois, on peut regretter malheureusement que les programmes actuels ne sont pas encore mis en oeuvre en raison de contraintes au niveau des ressources financières (main d'oeuvre, capacité et budget), bien que des préparatifs soient menés en vue de promulguer la loi fondamentale concernant la promotion des PME. Afin de procéder à la promotion des PME, le Gouvernement camerounais doit clairement définir le rôle du MINPMEESA, établir des réseaux avec diverses organisations en rapport avec la promotion des PME, et créer les bases indispensables pour mettre en oeuvre des mesures de soutien globales aux PME qui bénéficieront aux PME et aux micro-entreprises (ME) dans tout le pays en plus de l'amélioration de l'environnement des affaires. Le Gouvernement a demandé à chaque ministère de formuler la stratégie de ses activités pour l'année. A cet égard, le MINPMEESA a engagé des consultants extérieurs pour déterminer sa propre stratégie au regard de ses activités.

Dans le contexte susmentionné, le Gouvernement camerounais (MINPMEESA) a présenté une requête officielle au Gouvernement du Japon en 2006 afin que celui-ci fournisse une assistance en vue de la "formulation d'un plan directeur pour le développement d'un système et l'organisation de la promotion des PME, y compris les recommandations relatives aux politiques à mettre en oeuvre". En réponse à cette requête, la JICA au nom du Gouvernement du Japon a mené en février 2006 une étude de formulation de projet afin de comprendre la situation présente des PME et la politique de promotion des PME dans ledit pays. En mars 2007, la JICA a également envoyé une équipe chargée d'une étude préliminaire afin de valider le projet proposé et l'ampleur de l'assistance suivie par la signature de l'accord relatif à l'étendue des travaux (S/W) et les procès-verbaux des réunions avec le Gouvernement camerounais portant sur la présente Etude.

1.3 Etendue de l'Etude

L'Etude sera menée conformément avec l'accord conclu le 2 mars 2007 entre le Gouvernement camerounais (MINPMEESA) et la JICA – et consistant dans l'Etendue des Travaux (S/W) et les Procès-verbaux des Réunions (M/M). Celle-ci sera divisée en deux phases, la phase de l'enquête de base et de l'analyse (première année) et la phase de formulation de recommandations concernant les politiques à mettre en oeuvre (seconde année). L'étendue ou champ de l'Etude comme convenu dans l'Etendue des Travaux (S/W) susmentionnée se présente de la manière suivante.

- 1) Analyse de la position du secteur des PME dans les politiques, stratégies et programmes de développement national.

- 2) Analyse des conditions, problèmes et contraintes actuels affectant le secteur des PME au Cameroun.
- 3) Analyse des conditions, problèmes et contraintes actuels affectant le secteur privé en mettant l'accent sur le sous-secteur manufacturier et de la transformation.
- 4) Examen des politiques, stratégies, programmes, et des cadres institutionnels et légaux ou régimes existant présentement ou en cours de préparation.
- 5) Analyse des conditions, problèmes et contraintes actuels affectant les institutions publiques ou privées en rapport avec le développement du secteur des PME et/ou le soutenant.
- 6) Analyse de l'impact de l'environnement socio-économique externe et interne (globalisation, libéralisation du commerce, diversification de l'économie et des exportations, privatisation, décentralisation, "gouvernance", pauvreté, chômage, etc.) sur le secteur des PME.
- 7) Identifier et accorder la priorité aux domaines économiques et d'affaires pour le secteur des PME, et notamment mettre l'accent sur le sous-secteur manufacturier et de la transformation.
- 8) Identifier et accorder la priorité aux besoins au niveau des politiques à mettre en oeuvre pour assurer le développement des PME.
- 9) Formation des fonctionnaires en charge des processus et procédures susmentionnées.

I Introduction

2 Mise en oeuvre de l'Etude

2 Mise en oeuvre de l'Etude

2.1 Processus de mise en oeuvre de l'Etude

L'Etude vise premièrement à développer un Plan directeur pour la promotion des PME au Cameroun et à promouvoir la mise en place d'une structure organisationnelle et le développement des ressources humaines de l'organisme d'exécution chargé de la promotion des PME. Le processus de mise en oeuvre de l'Etude est constitué par les étapes suivantes.

1. Appréhender l'image d'ensemble des PME dans le pays, y compris celles qui se trouvent dans le secteur informel.
2. Comprendre les problèmes auxquels les PME sont confrontées et les problèmes en rapport avec l'environnement des affaires.
3. Définir le contenu des tâches et les objectifs de développement pour la promotion des PME.
4. Développement du Plan directeur et des plans d'action destinés à la promotion des PME.
5. Recommandations concernant la politique pour les PME et les procédures de mise en oeuvre.

2.2 Plan d'ensemble de l'étude

L'Etude sera menée à partir de la fin juillet 2007 pendant environ 18 mois. Elle comprendra les trois étapes principales suivantes.

Première étape : Etude de base

(Fin juillet 2007 – Mi-janvier 2008)

- (1) Travaux préparatoires réalisés au Japon : Collecte et compilation des données et informations pertinente, et préparation et présentation du rapport initial (IC/R).
- (2) Mise en place de l'administration chargée du travail sur le terrain et du système de coordination ; et mise en oeuvre de l'étude de base.
- (3) Mise en oeuvre du transfert de compétences lors des enquêtes et des ateliers de travail
- (4) Identification des besoins d'appui et de soutien des entreprises au moyen d'une enquête par questionnaire réservée aux PME qui sera menée par un consultant local (l'enquête sera poursuivie jusqu'à la deuxième étape)

Deuxième phase : Analyse de la situation actuelle et identification des problèmes

(Fin janvier – début mars 2008)

- (1) Identification et analyse des problèmes par thème, et mise en oeuvre d'enquêtes supplémentaires
- (2) Analyse des résultats de l'enquête (enquête par questionnaire réservée aux PME) portant sur les besoins des PME et identification des problèmes
- (3) Confirmation et discussions portant sur les questions de développement et ses orientations
- (4) Préparation et présentation du Rapport d'avancement

Troisième phase : développement et proposition de politiques et de dispositifs de mesures

(Début mai – début décembre 2008)

- (1) Etablissement des objectifs de développement et des secteurs industriels visés
- (2) Développement, discussions et revue des recommandations préliminaires concernant les politiques et programmes, et établissement du calendrier d'exécution
- (3) Présentation du Plan directeur et des plans d'action
- (4) Préparation et présentation du Rapport final sur la base du projet de Rapport final

2.3 Etat d'avancement et prochaines étapes de l'Étude

2.3.1 Première phase des travaux sur le terrain

La première phase des travaux sur le terrain a été conduite du 30 août 2007 au 18 octobre, 2007. Le contenu de cette première phase des travaux sur le terrain est indiqué ci dessous.

(1) Présentation et approbation sur Rapport du de lancement

Le 10 octobre 2007, le Comité de Direction s'est tenu sous la présidence du Directeur de l'économie Sociale et de l'artisanat, après quelques Remarques d'ouverture du Ministre des Petites et moyennes Entreprises, De l'Économie Sociale et de l'artisanat (MINPMEESA), et la présentation principalement du contenu et de la procédure de l'Étude par l'équipe de la mission l'Étude. La partie Camerounaise n'ayant exprimé aucune objection particulière a donc approuvé le programme de lancement de l'étude.

(2) Séminaires de lancement

Deux séminaires de lancement ont été organisés à Yaoundé et à Douala en vue d'approfondir la compréhension de l'Étude et de sensibiliser les participants. Le développement

de PME au Japon et dans quelques pays asiatiques a aussi été présenté dans le séminaire comme la référence pour les participants.

(3) Situation actuelle et les contraintes auxquelles font face les institutions d'appui à la PME, les aspects suivants ont été abordés

Le suivant a été porté dehors y compris les études de l'entrevue d'autour de 40 entreprises, organisations, institutions et bureaux du gouvernement.

- 1) Collecte de l'information de base sur la promotion des PME et analyse de la situation actuelle
- 2) Analyse et compréhension de la situation actuelle et des préoccupations au sujet des activités de promotion des PME par les organisations gouvernementales pertinentes, les organisations privées, les institutions financières, les divers donateurs et organisations internationales
- 3) Mise en oeuvre de l'enquête par Questionnaire sur les PME
- 4) Recherches sur la situation actuelle des politiques, des réglementations et des programmes de promotion de PME

(4) Mise en oeuvre d'atelier pour le transfert technique

L'Équipe de l'Étude a provisoirement résumé la situation actuelle des PME et les possibilités de développement sur la base des résultats de la première campagne d'interview sur le terrain, des présentations ont été faites ainsi qu'un partage sur les résultats obtenus.

2.3.2 Deuxième phase des travaux de terrain

La deuxième recherche a été menée du 06 janvier au 09 février 2008.

Après la première phase des travaux de terrain, l'Équipe de l'Étude a développé provisoirement les grandes lignes des recommandations sur la base des résultats d'analyse sur les informations obtenues des enquêtes par entretiens (se référer à l'attachement intitulé "Recommandation sur développement des PME au Cameroun (recommandations Provisoires)"). L'Équipe de l'Étude a évalué si ces recommandations provisoires reflétaient la réalité et si elles pourraient être pertinentes.

- 1) Au début de la deuxième descente sur le terrain, l'Équipe de l'Étude a présenté ses recommandations provisoires au Ministre des Petites et Moyennes Entreprises et échangé des opinions avec les participants.
- 2) L'Équipe de l'Étude a rassemblé les données supplémentaires.
- 3) L'Équipe de l'Étude s'est entretenue avec les institutions pertinentes sur les questions pertinentes contenues dans les recommandations provisoires.

- 4) L'Équipe de l'Étude a analysé les aspects quantitatifs de PME sur la base des résultats de l'enquête par Questionnaire sur la PME et évalué l'efficacité de recommandations.

2.3.3 Prochaines étapes de l'Étude

La Troisième phase des travaux de terrain a été conduite à partir du 22 juin 2008, et a été achevée le 2 août 2008. Au début de ces travaux, l'Équipe de l'Étude a fait une présentation des recommandations sur les buts du développement des PME, les préoccupations et les défis ainsi que sur la structuration des mesures de développement avec les contours et les contenus des mesures clés qui ont été préparées sur la base des discussions dans les travaux antérieurs. Les discussions ont aussi été approfondies au travers de 4 sessions de travaux en groupes sur des aspects individuels des recommandations. Actuellement, l'Équipe conduit des études supplémentaires basées sur ces discussions.

L'Équipe effectue aussi une enquête pour rassembler des informations sur des possibles idées d'affaires et des ressources potentielles disponibles pour le développement, avec comme soucis de détailler autant que possible les mesures recommandées pour supporter le développement de nouvelles PME, mais aussi pour l'expansion de l'étendue des marchés des PME vers des gammes plus large de clients et de marchés que celles sur lesquelles elles se fondent actuellement basés sur la demande locale limitée.

Le Rapport Intermédiaire qui est en cours de préparation présentera le contour du Plan directeur recommandé en intégrant les discussions durant les travaux de terrain.

Après avoir compilé les résultats de l'étude précitée, le Rapport intermédiaire a été préparé et présenté à la partie camerounaise pour discussion.

2.3.4 Enquête sur le terrain 4ème phase concernant le projet

L'enquête sur le terrain de la phase 4 a été réalisée du 22 octobre au 15 novembre 2008.

Dans la première partie de l'étude, nous avons poursuivi ce qui avait été fait durant la phase 3 concernant les ressources disponibles pour les PME et la collecte d'informations et de données concernant les "semis" de nouvelles entreprises. Simultanément, dans la perspective du développement, de l'amélioration du marketing des produits textiles (vêtements, etc.), des meubles, des produits d'intérieur, des produits d'arts populaires, etc., on a fourni une assistance technique. Il en a résulté que l'on a fourni au Ministère chargé des PME et autres organismes concernés des explications et des informations qui pourront à l'avenir leur servir de référence lors de la mise en oeuvre des mesures d'appui aux PME.

Dans la seconde partie de cette étude, on a expliqué le contenu du rapport final de ce rapport (projet) au Ministère chargé des PME et eu des consultations concernant la finalisation des résultats de l'étude. En outre, nous avons rassemblé à l'occasion de séminaires qui se sont

déroulés à Yaounde et Douala les personnes concernées représentant le secteur privé, les organisations concernées et de l'Administration (organismes publics) afin de diffuser le contenu dudit rapport.

2.3.5 Enquête par questionnaire sur les PME (Contrat d'enquête)

Une enquête par questionnaire a été effectuée comme une partie de l'Étude, au moyen d'un contrat confié à un consultant local, afin de comprendre la situation des PME et leurs besoins d'appuis pour le développement. L'enquête a été menée en ciblant 600 entreprises de moins de 250 employés. Des questionnaires remplis et complets ont été collectés pour 413 entreprises, dont 241 dans le secteur industriel, 99 dans le secteur commercial, et 66 dans le secteur des services. Le résumé des résultats de cette enquête a été compilé dans le Rapport d'avancement.

Les résultats de cette enquête ont été synthétisés et indiqués à la section II-2-3.

II Compréhension de la situation actuelle des PME et analyse des problèmes pour le développement

1 L'économie camerounaise et le plan de développement économique

II Compréhension de la situation actuelle des PME et analyse des problèmes pour le développement

1 L'économie camerounaise et le plan de développement économique

1.1 L'économie camerounaise et ses caractéristiques

1.1.1 Situation générale socio-économique

Le Cameroun a des frontières communes avec le Nigeria et les 5 pays constituant la Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), à savoir le Tchad, la République centrafricaine, la République du Congo, le Gabon, et la Guinée Équatoriale. Le Cameroun est constitué d'environ 300 groupes ethniques. En ce qui concerne la situation économique, le revenu brut par habitant était de 1050 dollars US en 2007 et la Banque mondiale a positionné le Cameroun selon ses critères de classification au même niveau que la République du Congo pour l'Afrique centrale en tant qu'économie de type 'lower middle income economy (des revenus moyens inférieurs)'¹.

Les principaux indices socio-économiques concernant le Cameroun sont indiqués ci-dessous.

Tableau 1-1 Principaux indices socio-économiques concernant le Cameroun

	1985	1990	1995	2000	2005	
1 Population (en millions d'habitants)	10,5	12,2	14,1	15,9	17,8	
2 Taux de croissance de la population (%)	2.9	3.0	2.8	2.4	2.3	
3 Taux de pauvreté relatif aux revenus (% de la population ayant un revenu quotidien inférieur à 1 dollar US par jour)					17.1	(2001)
Seuil de pauvreté au niveau national (% de la population)					37.3	(2007)
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
4 Produit intérieur brut/PIB (en milliards de dollars US, t prix courant)	10.888	13.630	15.784	16.593	17.957(e)	-
5 Taux de croissance du Produit intérieur brut/PIB (%)	4.0	4.0	3.7	2.3	3.2	-
6 Revenu national brut par habitant (Atlas, en dollars US)	590	670	810	920	980	1050

¹ Selon les données de la Banque mondiale (2007), le revenu national brut par habitant au Cameroun était de 1050 dollars US (Méthode Atlas) et le pays a été classé dans la catégorie des pays aux revenus moyens inférieurs. Les critères de classification de chaque économie nationale appliqués par la Banque mondiale en utilisant le montant du revenu national brut par habitant (Méthode Atlas) sont les suivants : pays avec des bas revenus (moins de 935 dollars US), pays avec des revenus moyens inférieurs (936 – 3705 dollars US), pays avec des revenus moyens supérieurs (3706 – 11.455 dollars US) et pays avec des revenus élevés (11.456 dollars US et plus). En outre, lorsque l'on examine le montant du RNB par habitant selon ces données (PPA : Parité de pouvoir d'achat), celui-ci est de 2.120 dollars internationaux pour le Cameroun.

	Cameroun	Afrique noire	Pays avec des revenus moyens	
7	54.6	-	-	(2005)
8	49.9	49.6	70.9	(2005)
9	87	102.0	28	(2005)
10	149	172.0	-	(2006)
11	26.0	32.0	11.0	(2002-04)
12	66.0	55.0	84.0	(2004)
13	5.4	6.1	0.6	(2005)
14	67.9	-	89.9	(1995-2005)
15	144th			
16	10.6	-	-	(2006)
17	6.4	-	-	(2006)

(e) : estimation

Sources:

Données 1-2 : United Nations Population Division, The 2006 Revision Database

Données 4-5: IMF, World Economic Outlook Database, April 2008

Données 6: World Bank (2007) World Development Indicators

Données 3, 7-15: United Nations Development Program (2007-8) Human Development Indicators and Human Development Report

Data 16: LO (2008) Labour Market Indicators Library

Data 17: AfDB OECD (2008) Banque africaine de développement & l'OCDE, African Economic Outlook, Cameroon

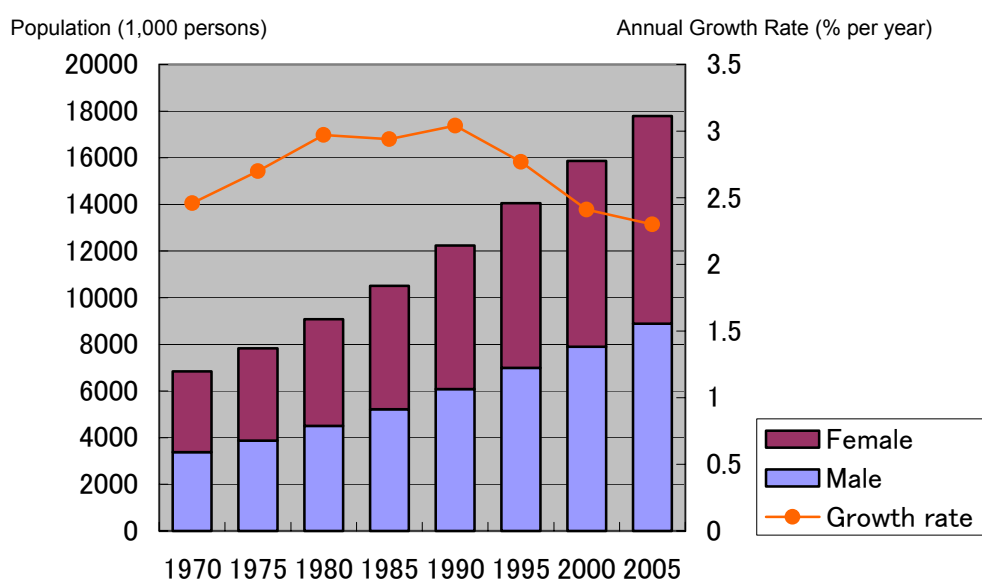
(1) Population et composition de la population

Selon la division des Nations Unies chargée des questions démographiques la population camerounaise était en 2005 de 17,8 millions habitants avec un taux de croissance démographique de 2,3%. En ce qui concerne la CEMAC, le Cameroun arrive en deuxième position après la République du Congo. Et en 2006 ; 54,6% de la population totale vivait dans des agglomérations urbaines². Par rapport au pic atteint vers 1990, le taux de croissance démographique a tendance à diminuer et on estime qu'en 2030 la population sera une fois et demie supérieure à celle de 2005 pour atteindre 26,9 millions habitants. En ce qui concerne la pyramide des âges elle est d'un type caractéristique en forme de cloche pour les pays en voie de développement, la valeur centrale pour l'âge de l'ensemble de la population (estimation pour 2007) est de 18,7 ans et le pourcentage que constitue la population jeune est élevée.

D'autre part, si on examine la répartition de la population par régions, on constate qu'elle est distribuée de la manière suivante et par ordre décroissant : 2.940.000 habitants pour la partie la extrême nord du pays, 2.700.000 pour la partie centrale qui inclut Yaounde et 2.380.000

² The United Nations Population Division (2004), "World Population Prospects" (Prévisions concernant l'évolution de la population mondiale)

habitants pour la région du littoral qui inclut Douala. L'augmentation de la population est élevée et se présente de la manière suivante 17, 3% pour la région la extreme nord, 15,9% pour la région centrale et 14% pour la région du littoral (Voir Graphique 1-2)³. En ce qui l'importance des grandes agglomérations par ordre décroissant (pour l'année 2001), la population respective de celles-ci était de 1.490.000 habitants pour Douala, 1.250.000 habitants pour Yaoundé, 360.000 habitants pour Garoua, 320.000 habitants pour Bamenda et de 270.000 habitants pour Maroua. Le taux d'augmentation de la population au cours des 14 dernières années était compris en 1.8-9 fois pour les grandes agglomérations urbaines de Douala et de Yaoune, de 2,5 fois pour la ville de Garoua, 2,9 fois pour la ville de Bamenda, et de 2,2 fois pour la ville de Maroua soit une augmentation de l'ordre d'un doublement⁴.

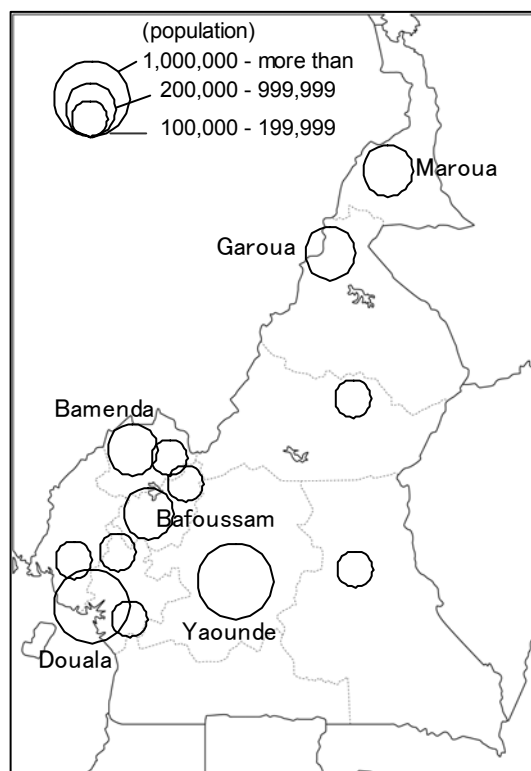


Source ; The United Nations Population Division, World Population Prospects: The 2004 Revision Database.

Graphique 1-1 Evolution de la population camerounaise

³ Comme il n'existe pas de données démographiques par régions et par villes dont les statistiques des Nations Unies susmentionnées, nous nous référons à NIS (2006) 'Annual Statistic of Cameroon 2006'. Les statistiques des Nations Unies indiquent pour la population totale du Cameroun 17.790.000 habitants (2005) alors que l'Institut national de la statistique donne le chiffre (estimation) de 17 millions d'habitants (2004).

⁴ La ville de Gaoua est la capitale de la région nord, la ville de Bamenda de la région nord-ouest et la ville de Maroua de la région située le plus au nord.



City	Population (2001)
Douala	1,494,700
Yaounde	1,248,200
Garoua	356,900
Bamenda	316,100
Maroua	271,700
Bafoussam	242,000
Ngaoundere	189,800
Bertoua	173,000
Loum	141,400
Kumba	125,600
Edea	122,300
Kumbo	116,500
Foumban	113,100
Nkongsamba	110,600
Mbouda	101,100

Source ; Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007, Institut nation des la statistique (2007)

Graphique 1-2 Répartition des principales agglomérations urbaines

(2) Population active

La population active était en 2006 était de 10,6 millions de personnes et le taux de croissance de la population active de 1,9%. Et les pourcentages respectifs de la participation aux activités économiques était de 65,7% (79,9% pour les hommes et 51,8% pour les femmes). Quant au taux de chômage (en 2001), il était de 7,2% (9% pour les hommes et 5,9% pour les femmes)⁵. D'autre part, selon la Banque africaine du développement et l'O.C.D.E. le taux de chômage était de 6,2% en 2007 et ces organismes rapportent que celui-ci atteignait 14,1% pour les agglomérations urbaines⁶. Si on donne une vue d'ensemble des conditions de l'emploi selon les différents secteurs industriels, les ratios sont respectivement de 6, 1, 3 pour les secteurs primaire⁷, secondaire et tertiaire selon les dernières statistiques (2001) de l'Organisation internationale du travail mais ceux-ci diffèrent légèrement selon les statistiques établies par l'Institut national de la statistique (2004) et sont respectivement pour les trois secteurs susmentionnés de 7, 1 et 2. La grande majorité de la population active est employée dans le secteur primaire.

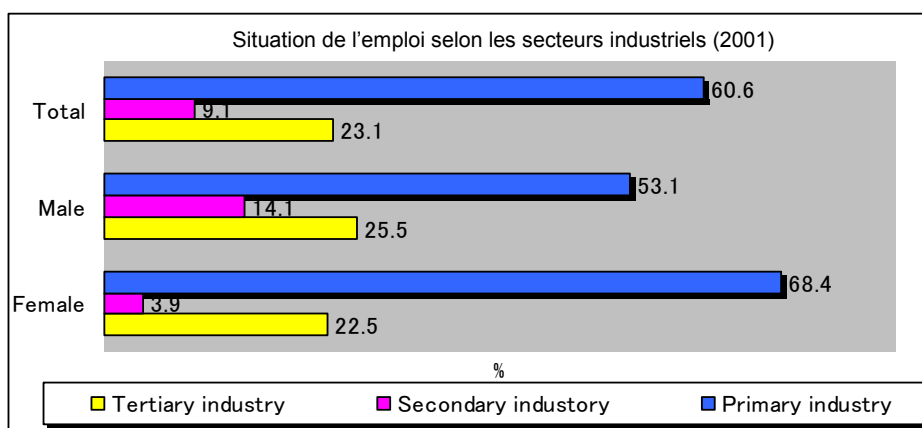
⁵ ILO (O.I.T.) Labour Market Indicators Library, KILM 5th Edition, <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm/>

⁶ AfDB OECD (2008) Banque africaine de développement & l'OCDE, African Economic Outlook, 2008

⁷ ILO (O.I.T.) Labour Market Indicators Library, KILM 5th Edition, <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm/>

Si l'on fait une comparaison entre les hommes et les femmes, on constate que le pourcentage des femmes (70%) travaillant dans le secteur primaire est plus important que celui des hommes mais il n'est que de 5% pour les femmes qui exercent des activités dans le secteur secondaire (2001). Il n'existe pas de données précises concernant le pourcentage de la population active exerçant leurs activités dans le secteur informel, toutefois selon " l'étude portant sur le secteur informel " effectuée par l'Institut national de la statistique environ 90% de la population active (55% pour les personnes employées dans le secteur agricole, et 35% pour le secteur non agricole)⁸. Et les 10% restant de la population active travaillent dans le secteur formel (secteur public : 4,9% et environ 4,7% pour le secteur privé). On constate d'autre part que le pourcentage de la population travaillant dans le secteur informel est plus important en milieu rural (environ 95%) qu'en milieu urbain (environ 78%).

D'autre part, les entreprises privées (magasins, etc.) n'ayant pas d'employés représentent près de 60% de l'ensemble, en outre environ 20% est constitué par des entreprises ou établissements familiaux.⁹ On suppose que le pourcentage des personnes ayant des revenus salariés, n'atteint pas 20% de la population active. Si l'on fait une comparaison entre les sexes, on constate que plus de 60% des femmes s'occupent d'une manière ou d'une autre et de manière indépendante à des activités rémunérées en gérant des affaires et que près de 30% apportent un soutien à des affaires à caractère familiale. Quant au nombre de femmes ayant des revenus salariés, il est inférieur à 10% de l'effectif total de la population féminine active.

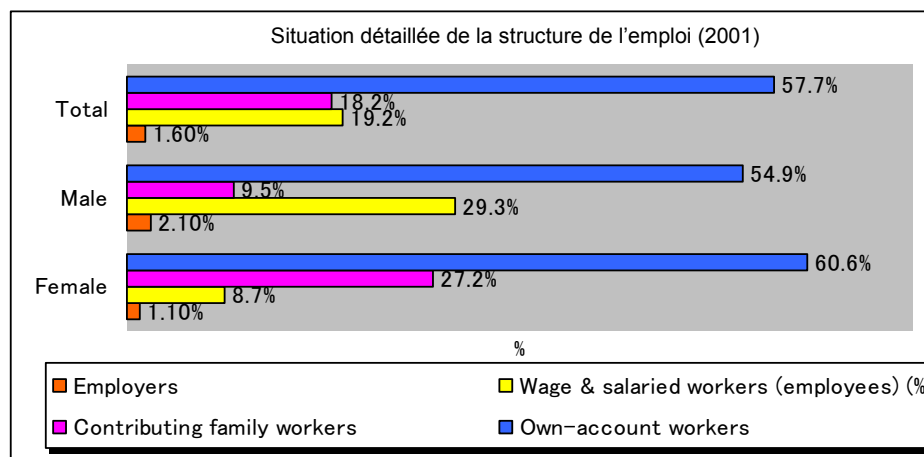


Source : ILO (O.I.T.) KILM 5ème édition

Graphique 1-3 Situation détaillée de l'emploi selon les industries/secteurs

⁸ Institut national de la statistique (2005) Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel au Cameroun

⁹ ILO (O.I.T.) Labour Market Indicators Library, KILM 5th Edition,, <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm/>



Source : ILO (O.I.T.) KILM 5ème édition

Graphique 1-4 Situation détaillée de la structure de l'emploi

(3) Pauvreté

Le pourcentage de la population qui se trouve dans la pauvreté (dont les revenus se situent sous le seuil de pauvreté national) était de 41,4% en 2003 et de 37,3% en 2007, ceci indiquant une diminution du pourcentage vivant sous le seuil de pauvreté. Parmi les indicateurs d'écart de pauvreté (MDG), on constate des progrès¹⁰. Et d'autre part, le pourcentage de la population vivant avec moins d'un dollar US (PPA : dollars US en 1993) par jour a considérablement diminué pour passer de 32,5% en 1996 à 17,1% en 2001, indiquant ainsi une amélioration notable des conditions de vie de la population.¹¹

(4) Education

Parmi les objectifs de développement fixés pour le millénaire (''Millennium''), on peut prévoir que l'objectif concernant ''la mise en place d'une éducation généralisée au niveau élémentaire/primaire'' sera atteint et que celle-ci progresse par rapport aux objectifs et buts visés.

Selon les dernières données concernant le taux de scolarisation pour l'enseignement primaire et élémentaire celui-ci était en moyenne de 69% (74% pour les hommes et 65% pour les femmes) jusqu'en 1991¹² sans évolution positive mais que le taux global de scolarisation s'est amélioré pour passer de 84% en 1999 à 107% en 2006. La question est d'améliorer le taux d'achèvement des études au niveau de l'enseignement élémentaire/primaire qui était de 62,4%

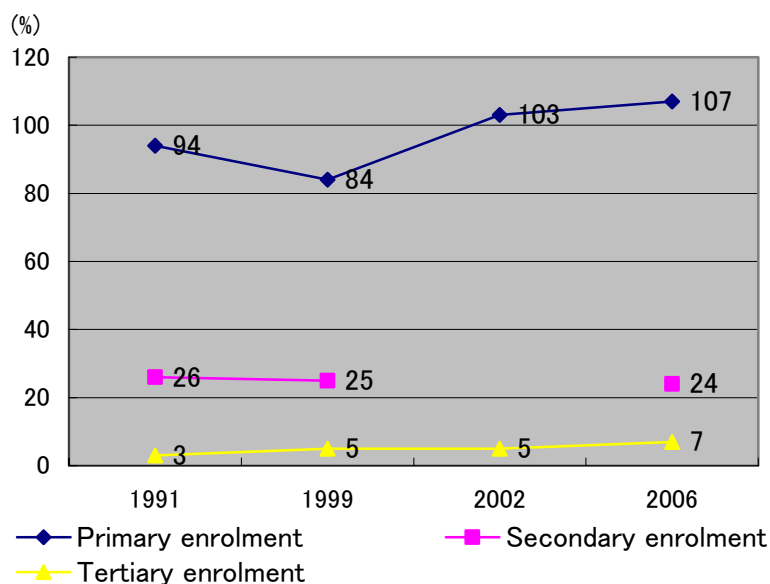
¹⁰ AfDB OECD (2008) Banque africaine de développement & l'OCDE, African Economic Outlook, 2008

¹¹ World Bank (Banque mondiale) (2006). Interim Strategy Note for the Republic of Cameroon (Année fiscale 2007-2008)

¹² UNESCO Institute for Statistics. (2007) Selon les données de l'UIS Statistics in Brief : Education in Cameroon ''(L'éducation au Cameroun)'', le pourcentage moyen était de 69% (74% pour les hommes et 65% pour les femmes)

en 2005 (68,1% pour les hommes et 56,6% pour les femmes)¹³, le Gouvernement camerounais se fixant comme objectif d'améliorer et de réduire le taux actuel de redoublement de 30% à 10% jusqu'en 2015.¹⁴

On ne constate pratiquement pas de changement du taux global de scolarisation au niveau de l'enseignement secondaire qui est passé de 25% en 1999 à 24% en 2006 ; quant à l'enseignement supérieur, le taux s'est légèrement amélioré pour passer de 5% en 1999 à 7% en 2006. Si on fait une comparaison avec la moyenne pour l'Afrique noire (estimation de l'UNESCO), les données sont les suivantes : 95% pour l'enseignement élémentaire et primaire, 32% pour l'enseignement secondaire et de 5% pour l'enseignement supérieur, et le taux pour l'enseignement élémentaire et primaire est largement supérieur mais par contre notablement inférieur pour l'enseignement secondaire.



Source : UNESCO (2008) UIS Statistics in brief

Graphique 1-5 Evolution du taux de scolarisation concernant les écoles primaires, les collèges et les lycées

(5) Ecart entre les zones urbaines (agglomérations urbaines) et les zones rurales (villages, etc.)

55% de l'ensemble de la population vit en milieu urbain et 45% en milieu rural. Et on constate que l'écart entre les villes et la campagne demeure depuis toujours remarquable.

Si on examine l'accès aux ressources en eau potable traitée, le pourcentage de la population ayant accès en permanence à de l'eau potable traitée était de 66% en 2004 (86% de la population urbaine et 44% de la population rurale) et le pourcentage de la population ayant

¹³ Cf. 55,9% pour l'année 1991 (60% pour les homes et 51% pour les femmes)

¹⁴ Banque mondiale/World Bank (2006)

accès à des installations hygiéniques adéquates comme les toilettes était pour la même année de 51% (58% de la population urbaine et 43% de la population rurale)¹⁵. En ce qui concerne l'accès à l'électricité, il était possible pour 77,1% de la population urbaine d'y avoir accès en 2004 et seulement pour 15,5% de la population rurale, soit une part minime de l'ensemble de la population. En outre, selon des données légèrement datées de 2001, le pourcentage de la population urbaine vivant dans la pauvreté était de 48,8% et de 77% pour la population rurale, ceci constituant des chiffres considérables et écrasants au regard de la population vivant dans la pauvreté¹⁶.

En ce qui concerne l'accès aux équipements et soins médicaux, il convient de souligner que l'on constate également le même écart entre les zones urbaines et les zones rurales.

(6) L'économie camerounaise et les pays appartenant à la CEMAC

En ce qui concerne le Cameroun, il appartient à la Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) qui regroupe 6 pays d'Afrique centrale, celle-ci possède une banque centrale commune qui émet une monnaie commune. En outre, les différents pays de la CEMAC constituent un marché commun et ne s'imposent pas mutuellement des taxes ou droits douaniers.

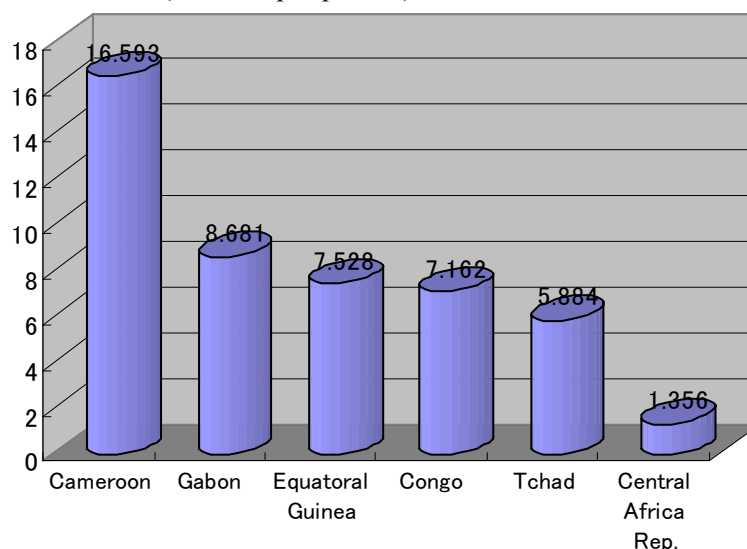
Parmi les pays constituant la CEMAC, le Cameroun occupe la place économique la plus importante (en fonction des données 2005) avec un P.I.B. correspondant à 36% du total du P.I.B. de la CEMAC. L'envergure est de l'ordre d'environ 17 milliards de dollars US et correspond approximativement au double du P.I.B. du Gabon, arrivant en deuxième position après le Cameroun (Voir Graphique 1-6).

Toutefois, la croissance économique au cours des dernières années de la Guinée équatoriale, du Congo et du Tchad est remarquable. En ce qui concerne le pourcentage du P.I.B. du Cameroun qui avait atteint un pic de 49,6% en 1998, l'écart économique s'est réduit avec les autres pays appartenant à la CEMAC. Si on examine l'évolution du P.I.B. au cours des 20 dernières années, le P.I.B. du Cameroun, celui-ci est passé de 9,2 milliards de dollars US en 1985 à 18 milliards de dollars US en 2006, soit pratiquement un doublement (1,9 fois). D'autre part, on enregistre une croissance importante pour les autres pays appartenant de la CEMAC, à savoir 2,7 fois pour le Gabon, 7,3 fois pour le Tchad, 6,1 fois pour le Congo, 1,7 fois pour la République centrafricaine et 116 fois pour la Guinée équatoriale. L'ensemble des pays appartenant à cette communauté (CEMAC) ont atteint le plus haut niveau du P.I.B. en 2006 (Voir Graphique 1-7).

¹⁵ UNDP (2008) 'Human Development Report 2007/08'

¹⁶ NIS (2004) 'Cameroon Statistical Yearbook 2004'

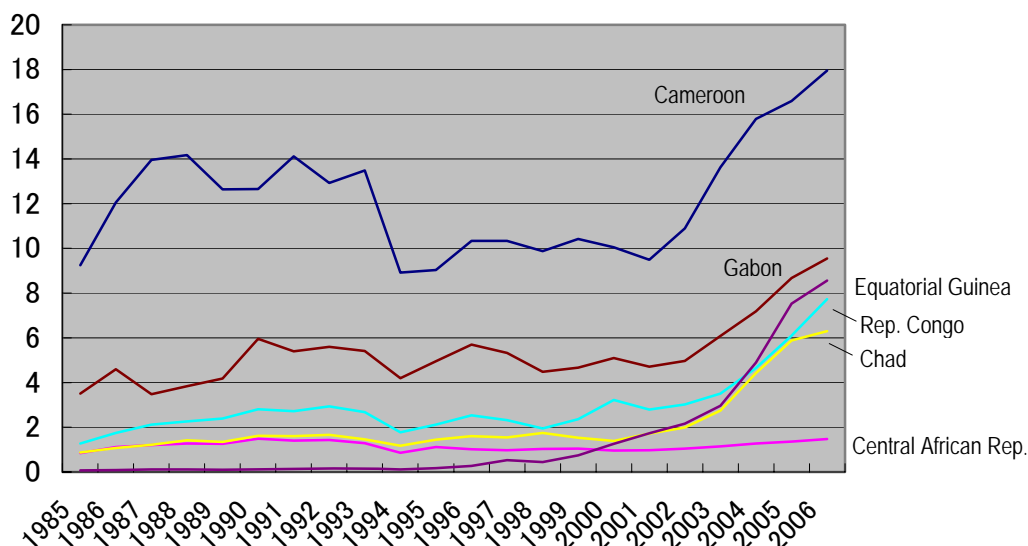
En ce qui concerne le taux de croissance du P.I.B. des pays appartenant à la CEMAC, dans l'ensemble il est relativement stable et évolue entre 2,3% et 5,1%. En dehors des années 1999 et 2000, le taux de croissance du P.I.B. du Cameroun est inférieur à celui de l'ensemble de la CEMAC durant les 10 dernières années. Toutefois, la tendance a été inversée en 2005, et il en résulte que le taux de croissance a été supérieur durant cette année à celui de l'ensemble des pays appartenant à la CEMAC (Voir Graphique 1-8).



Source : Etabli par la mission d'études sur la base du " World Economic Outlook Database " IMF (Base de données du Fonds monétaire international)

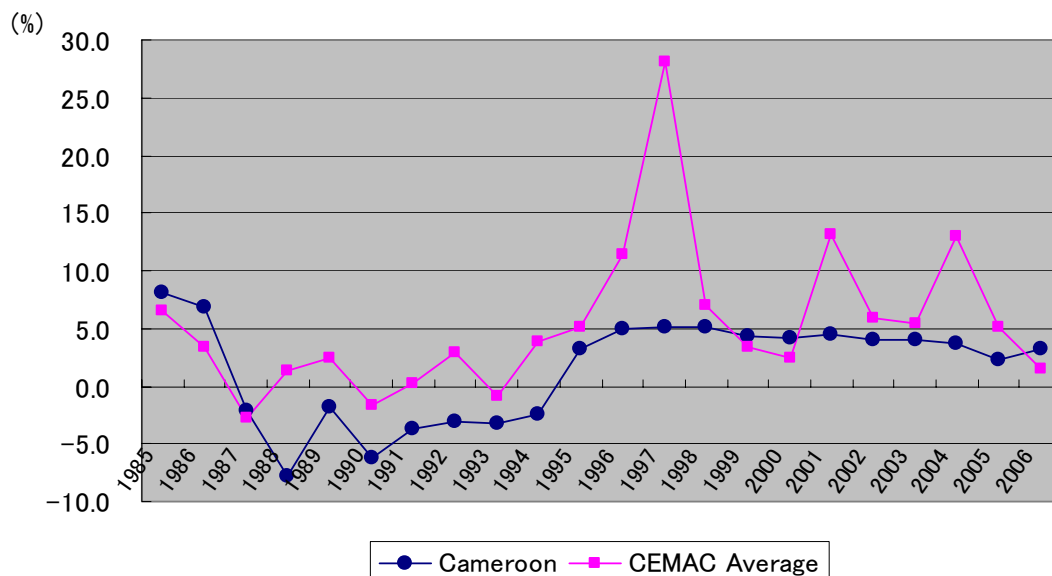
Graphique 1-6 Comparaison avec l'importance du P.I.B. de la CEMAC (Prix actuel : 1 milliard de dollars US)

(bil. US\$)



Source : Etabli par la mission d'études sur la base du " World Economic Outlook Database " IMF (Base de données du Fonds monétaire international)

Graphique 1-7 Evolution du P.I.B. de la CEMAC (1985 – 2006) (Prix actuel : 1 milliard de dollars US)

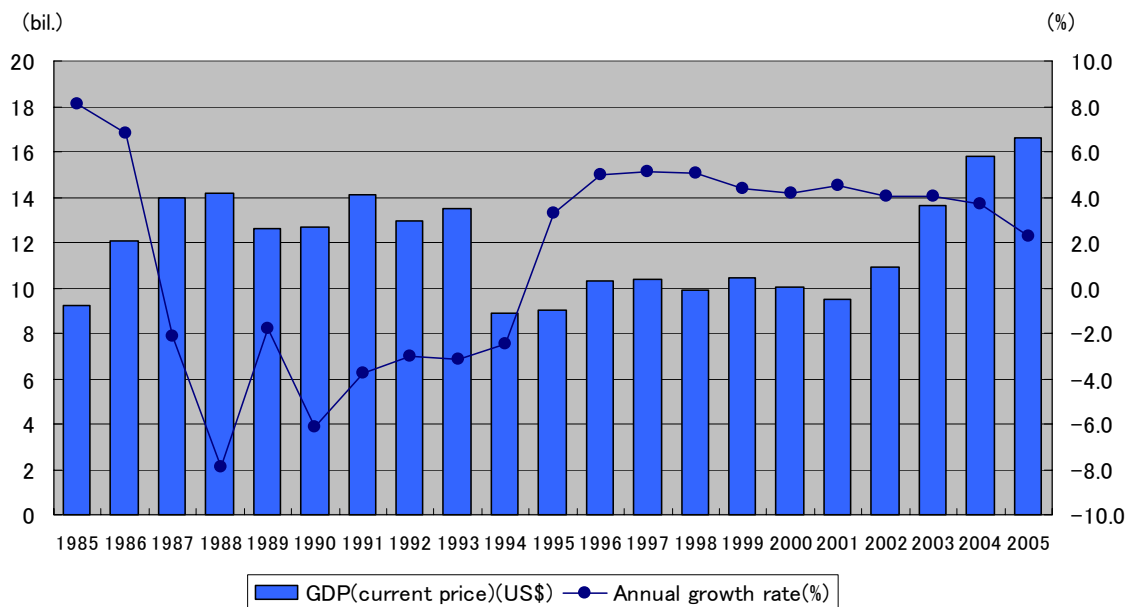


Source : Etabli par la mission d'études sur la base du " World Economic Outlook Database " IMF (Base de données du Fonds monétaire international)

Graphique 1-8 Comparaison de taux de croissance du P.I.B. (Moyenne Cameroun et de la CEMAC)

1.1.2 Croissance économique et structure industrielle

(1) Croissance économique



Source : Etabli par la mission d'études sur la base du " World Economic Outlook Database " IMF (Base de données du Fonds monétaire international)

Graphique 1-9 Evolution du P.I.B. de la CEMAC (1985 – 2006) (Prix actuel : 1 milliard de dollars US)

Vers le milieu des années 80 ; le Cameroun a connu une crise économique entraînée entre autres par la chute des prix du pétrole brut, du café, du cacao, etc. Dans le but de sortir de cette crise, le Cameroun a bénéficié au cours des années 90 d'un plan d'ajustement structurel établi par le F.M.I. et la Banque mondiale et entrepris une série de réformes structurelles (libéralisation de l'économie, passage à une politique macro-économique, réformes structurelles, etc.) En outre, à partir de 2003, le Cameroun formule un PRSP et parvient à atteindre le point d'achèvement du HIPC. Actuellement, le Cameroun poursuit la mise en place de mesures pour réduire la pauvreté et encourager la croissance et continue de mettre en oeuvre des réformes sociales et économiques.

Grâce à cela, le Cameroun a connu au cours des 10 dernières années un taux moyen de croissance du P.I.B. de 4,2% et celui-ci est revenu à un taux de croissance stable¹⁷ (Voir Graphique 1-9). Toutefois, on constate que le taux de croissance a tendance à diminuer en raison de la diminution du volume de la production de pétrole brut et la stagnation de l'économie domestique camerounaise. Ainsi en 2005, le taux de croissance était le plus bas depuis 10 ans avec un taux de 2,3%.

(2) Structure industrielle

En 2006, la répartition du P.I.B. en fonction des différents secteurs industriels se présentait de la manière suivante : 23% pour le secteur primaire, 36% pour le secteur secondaire et 41% pour le secteur tertiaire, ce dernier constituant la part la plus importante (Voir Graphique 1-10).

Parmi les secteurs constituant le P.I.B., on constate que le secteur du commerce, de la restauration et de l'hôtellerie est le plus important avec 24%, viennent ensuite l'agriculture (15%), les industries manufacturières et de transformation autres que celles concernant la production de pétrole et le secteur minier (12%), le secteur de la production de pétrole et le secteur minier (12%), les autres secteurs des services¹⁸ (11%) et l'industrie de transformation agro-alimentaire (7%).

Le secteur de la production de pétrole et des mines est constitué pour sa majeure partie par l'industrie pétrolière. En outre, en ce qui concerne le secteur primaire, on constate que si on fait une comparaison entre l'agriculture et l'industrie de transformation agro-alimentaire, la part qui revient à l'agriculture se consacrant aux produits agricoles et cultures destinés à l'exportation et pouvant être ainsi convertis en espèces est faible avec seulement 1,6%.

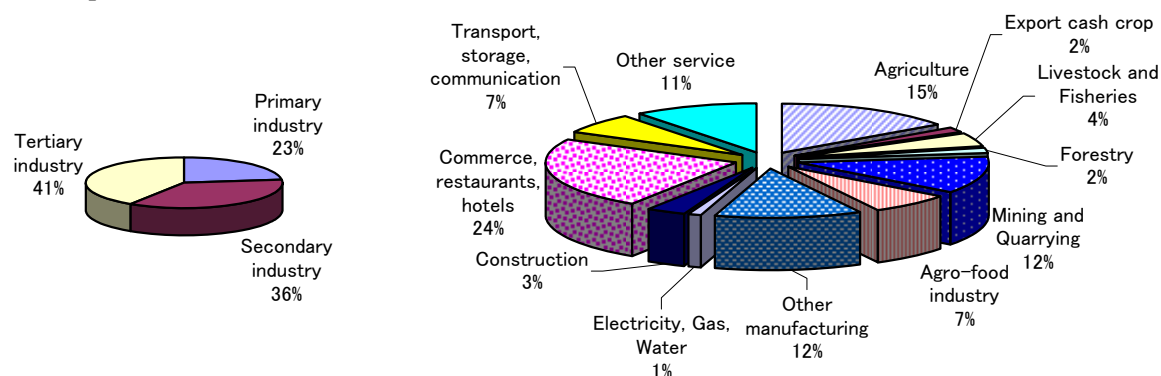
¹⁷ NIS (2004, 2006), Cameroon Statistical Yearbook 2004, Annual Statistics of Cameroon 2006 (Institut national de la statistique)

¹⁸ Les secteurs des services autres que le commerce, la restauration et l'hôtellerie, et les secteurs des transports, de l'entreposage et des télécommunications ont été classés ici dans la catégorie "autres secteurs des services".

D'autre part, si on examine l'évolution du montant du P.I.B. (sur une base du montant en espèces) selon les secteurs au cours des 8 dernières années (2000 – 2007), on constate que le volume de la production de presque tous les secteurs sauf ‘le secteur de la production de pétrole et le secteur minier’ a tendance à augmenter régulièrement. Si on examine le taux d'augmentation, il se présente de la manière suivante et par ordre décroissant pour les différents secteurs concernés : 191% pour les secteurs des transports, de l'entreposage et des télécommunications, 152% pour les secteurs du commerce, de la restauration et de l'hôtellerie, 134% pour l'élevage et l'industrie de la pêche, 132% pour l'agriculture et 132% pour les ‘autres secteurs des services’. La progression du secteur tertiaire est relativement remarquable (Voir Graphique 1-11).

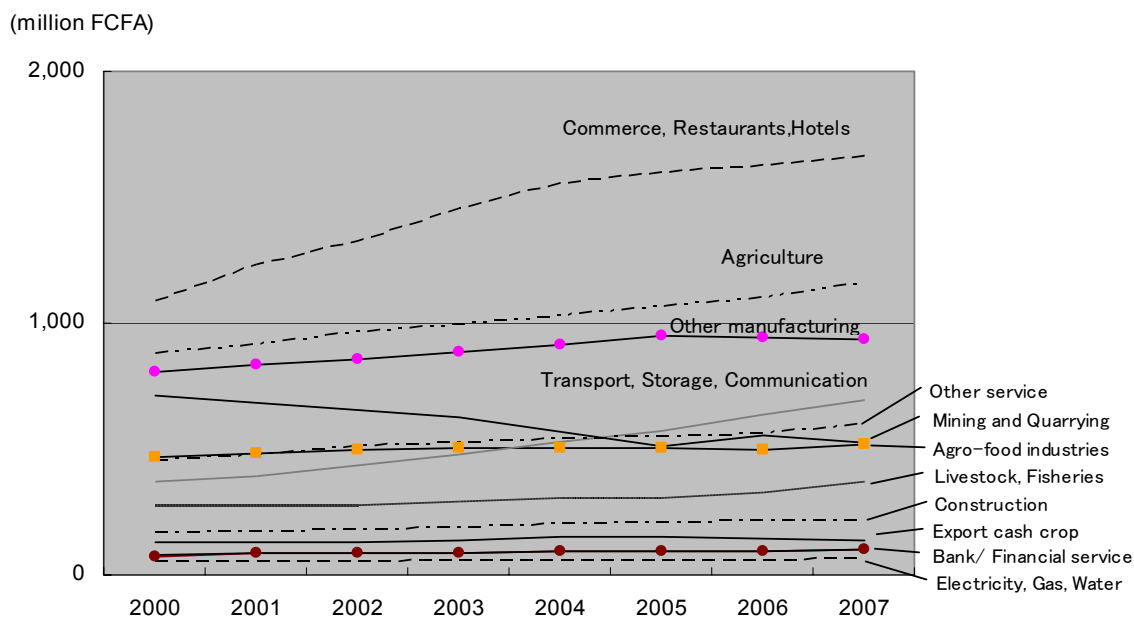
D'autre part, en ce qui concerne secteur primaire, on constate une augmentation 1,3 fois du volume de la production de l'agriculture, de l'élevage et de l'industrie de la pêche et de la sylviculture mais on constate parmi ses branches que le taux de progression de l'agriculture centrée sur les plantations et les exportations n'est que d'environ 7%. Si on examine le secteur secondaire, on constate que la part du secteur minier dans le P.I.B. n'a pratiquement pas changé mais sur la base du montant en espèces il est tombé à environ 70% du montant enregistré il y a 8 ans. En ce qui concerne le volume de la production des autres industries manufacturières et de transformation et les industries de transformation agro-alimentaire, on observe une augmentation régulière de l'ordre de 10 – 15%. Toutefois comparé au secteur tertiaire, la valeur du taux de croissance est plus basse.

Ainsi, parmi les industries autres que le secteur de la production de pétrole, on constate que la faiblesse de la croissance de l'industrie agricole centrée sur les exportations et des industries de transformation des produits agricoles – ainsi que des autres industries manufacturières et de transformation – sur lesquelles on compte pour relancer l'économie constitue un gros problème et un important thème de réflexion.



Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007)

Graphique 1-10 Répartition du P.I.B. selon les secteurs



Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007)

Graphique 1-11 Evolution du montant du P.I.B. selon les secteurs (2000 – 2007)

1.1.3 Commerce extérieur

(1) Accords et conventions avec les pays étrangers

En ce qui concerne le Cameroun, celui-ci adhère à la Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) qui constitue une zone de commerce extérieur, une sorte de marché commun, sur la base du libre échange des produits, des services, des capitaux et des ressources humaines. Le Cameroun avait adhéré à la communauté économique précédente, l'Union Douanière et Économique de l'Afrique Centrale (UDEAC) (1962). La CEMAC est constituée par six pays d'Afrique centrale (à savoir à savoir le Tchad, la République centrafricaine, la République du Congo, le Gabon, et la Guinée équatoriale et naturellement le Cameroun). Les pays membres de cette communauté s'exemptent mutuellement des taxes et droits douaniers imposés aux importations, etc. et visent à promouvoir la dynamisation des échanges commerciaux, autrement dit du commerce extérieur, au sein de ladite communauté.

En outre, en ce qui concerne l'Union européenne, le Cameroun a recours au Système de Préférences Généralisées (SPG)¹⁹ mis en place par l'Union européenne à l'intention des pays

¹⁹ Les pays industrialisés, conformément aux dispositions de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), se proposent d'une manière autonome de contribuer au développement économique des pays en voie de développement en promouvant les importations en provenance desdits des pays en appliquant un taux pour les taxes moins élevées que le tarif ordinaire et met en place un système préférentiel spécial à l'intention des pays en voie de développement.

En ce qui concerne ce système, une différence est faite entre les droits douaniers préférentiels destinés aux pays ordinaires en voie de développement et les mesures destinées aux pays les moins développées, ces derniers bénéficiant notamment pour leurs produits destinés à l'exportation d'un tarif spécial concernant les droits de douane (il s'agit en fait d'une exemption de droits dans la réalité) et d'autres mesures préférentielles spéciales (abolition du cadre réglementant les importations, etc.)

en voie de développement et il est donc possible pour le Cameroun d'avoir un accès préférentiel au marché de l'Union européenne. En outre, le Cameroun adhère à l'Accord de Cotonou (2000) passé entre l'Union européenne et 79 pays d'Afrique, du Pacifique et des Caraïbes. Dans le cadre de cet accord, de 2001 à 2007, les pays en voie de développement ont été exemptés des droits de douane pour leurs produits industriels exportés vers le marché de l'Union européenne et pour une partie de leurs produits agricoles et de la pêche. En outre, il a conclu en janvier 2008 un Accord de partenariat économique avec l'Union européenne.

En ce qui concerne les relations économiques avec les Etats-Unis ; le Cameroun bénéficie de mesures préférentielle dans le cadre du Système de préférences généralisées (GSP) et de l'Acte pour la croissance et l'opportunité africaines (African Growth and Opportunity act/AGOA) qui offre un traitement préférentiel aux pays africains au regard des droits de douane. En ce qui concerne les résultats enregistrés pour l'année 2006 dans le cadre du Système de préférences généralisées (GSP), on constate les chiffres suivants : 313.000 dollars US pour les produits agricoles, 241.000 dollars US pour les produits chimiques, 141.000 dollars US pour les produits sylvicoles et 68.000 dollars US pour les autres produits manufacturés, 2000 dollars US pour le textile et les vêtements et 2000 dollars US pour les produits miniers et les produits métalliques. En ce qui concerne le Système de préférences généralisées, le Cameroun a conclu avec des pays autres que ceux appartenant à la Communauté européenne et les Etats-Unis des accords préférentiels au regard des droits de douane.

Toutefois, on constate que dans le cadre de l'Acte pour la croissance et l'opportunité africaines le nombre jusqu'à présent des entreprises et des coopératives camerounaises concernées par cet appui est extrêmement limité et ceci ne concerne que les exportations de produits pour le bain, d'articles artisanaux, de café, etc.²⁰ .

En outre des accords de commerce bilatéraux ont été conclus avec les pays suivants : avec la Côte d'Ivoire en 1962, avec le Japon en 1962, avec le Sénégal en 1974, avec le Maroc en 1987, avec la Tunisie en 1999, avec l'Egypte en 2000 et avec la Chine en 1972 (ce dernier accord ayant été révisé en 2002).

²⁰ Selon le Cameroon Tribune du 15 juillet 2008, les principales organisations et entreprises bénéficiant de l'Acte pour la croissance et l'opportunité africaines (African Growth and Opportunity act/AGOA), on peut citer l'entreprise de fabrication de serviettes médicamenteuses (société BRODWELL) ; le groupe d'environ 2500 femmes qui fabriquent des produits artisanaux (African Women Art) ; la North West Cooperative Association qui regroupe les coopératives de producteurs de café qui comptent au total environ 35.000 membres.

(2) Exportations

Quant à la structure du commerce extérieur camerounais, on constate que les exportations camerounaises reposent sur les ressources pétrolières et les produits agricoles et sylvicoles, etc. – produits facilement affectés par les fluctuations du marché international - sont fortement dépendantes des produits primaires. Et on observe que cette structure du commerce extérieur qui n'a pas considérablement changé depuis les 5 dernières années se caractérise également par l'importation de produits finis/transformés (essence, carburants, huiles et lubrifiants ainsi que les pièces destinées aux machines, les produits électro-ménagers, les produits chimiques, etc.).

Le montant des exportations a augmenté dans son ensemble au cours des 5 dernières années de 18%. Le pétrole brut constitue toujours la part la plus importante des exportations et cette dépendance structurelle n'a pas été modifiée jusqu'à l'heure présente. Bien que le volume des exportations de pétrole brut augmente progressivement, sa part dans l'ensemble des exportations n'a pratiquement pas changé depuis les 5 dernières années et se situe aux alentours de 40% du total. En outre, en 2005, le montant des exportations en carburant, et des huiles et lubrifiants a enregistré une augmentation de 270% les plaçant en deuxième position des éléments du commerce extérieur (Voir Tableau 1-2).

D'autre part, les produits primaires d'origine agricole ou sylvicole comme le cacao en tant que matière première, les grains de café, les bananes, le bois (rondins préparés et transformés), le contre-plaqué, etc. constituent depuis toujours les principaux produits exportés et leur importance est toujours la même. En ce qui concerne les différents produits, on constate si on fait une comparaison avec l'année 2001 que le montant des exportations a augmenté – 30% d'augmentation pour le cacao en tant que matière première, 6% pour les bananes, 9% pour le bois (rondins préparés et transformés), 38% pour le contre-plaqué – mais que les exportations de café ont tendance à diminuer avec une chute de 40%.

Si on examine selon les différentes régions du globe concernées, on constate que l'Union européenne est historiquement le plus important partenaire pour les exportations camerounaises. Selon des données datant de 2005, la part des exportations camerounaises revenant à l'Union européenne avait augmenté et constituait environ 70% du total des exportations, venaient ensuite par ordre décroissant d'importance l'Afrique avec 14%, l'Asie avec 6% et l'Amérique du Nord avec 4%. En 2005, les principaux importateurs de produits camerounais appartenaient à l'Union européenne et se répartissant de la manière suivante : Espagne (24%), Italie (16%), France (12%), Pays-Bas (7%), l'Angleterre (5%), etc. En ce qui concerne les principaux pays importateurs de produits camerounais situés en dehors de l'Union européenne, on peut citer par ordre décroissant d'importance les Etats-Unis (4%), la Chine (2%) ; le Togo (2%), et l'Afrique

du Sud (2%) (Voir Tableau 1-3). Si l'on fait une comparaison avec l'ensemble des régions du continent africain, on constate que les exportations vers les pays appartenant à la CEMAC constituaient autrefois de 40 à 60% du total, mais en 2005 le montant des exportations à destination des pays de l'Afrique de l'Ouest avait augmenté pour passer à 46% soit le montant le plus élevé (Voir Tableau 1-4).

Tableau 1-2 Principaux produits exportés

2001		2002		2003		2004		2005	
Top 8 items	mil.(CFA)	Top 8 items	mil.(CFA)	Top 8 items	mil.(CFA)	Top 8 items	mil.(CFA)	Top 8 items	mil.(CFA)
Crude petroleum oils	593,434	Crude petroleum oils	573,398	Crude petroleum oils	579,317	Crude petroleum oils	489,961	Crude petroleum oils	661,157
Dressed timber	162,242	Dressed timber	137,660	Dressed timber	156,930	Dressed timber	190,801	Fuel and lubricants	197,041
Crude cocoa nibs	82,868	Crude cocoa nibs	133,263	Crude cocoa nibs	104,033	Crude cocoa nibs	121,367	Dressed timber	177,378
Fuel and lubricants	71,925	Crude cotton	65,298	Fuel and lubricants	63,958	Fuel and lubricants	72,272	Crude cocoa nibs	111,042
Crude cotton	71,837	Crude aluminium	44,513	Crude cotton	62,663	Crude cotton	76,199	Crude cotton	70,066
Crude aluminium	61,243	Fuel and lubricants	42,840	Crude aluminium	47,377	Crude aluminium	52,741	Crude aluminium	57,827
Coffee	54,036	Coffee	37,123	Fresh banana	41,264	Fresh banana	39,447	Fresh banana	35,930
Fresh banana	33,896	Fresh banana	32,104	Coffee	40,405	Coffee	40,428	Coffee	33,358
Wooden veneer sheets	19,494	Wooden veneer sheets	19,845	Wooden veneer sheets	24,712	Wooden veneer sheets	24,177	Wooden veneer sheets	27,053
Undressed timber	18,475	Undressed timber	18,607	Crude rubber	18,774	Crude rubber	20,677	Crude rubber	23,549
Export total	1,281,902	Export total	1,252,866	Export total	1,318,157	Export total	1,256,789	Export total	1,509,215

Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007) et des données collectées les plus récentes

Tableau 1-3 Principaux pays destinataires des exportations (pour le monde entier)

Top 10 Customers

(million CFA)

	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Country	Value	Country	Value	Country	Value	Country	Value	Country	Value	Country	Value
1	Italy	328,305	Italy	346,915	Spain	249,628	Spain	284,633	Spain	223,412	Spain	357,599
2	France	158,902	Spain	193,224	Italy	238,053	Italy	175,116	Italy	193,006	Italy	246,325
3	Taiwan	144,986	France	136,655	France	161,068	France	139,820	France	182,681	France	183,036
4	Spain	86,215	Holland	115,284	Holland	160,460	Holland	138,133	Holland	111,702	Holland	112,549
5	China	80,819	Taiwan	103,829	USA	84,987	USA	98,044	USA	74,682	U.K.	70,298
6	Holland	76,462	China	75,619	China	54,197	China	56,932	U.K.	51,541	Belgium	60,671
7	Belgium	27,945	Belgium	29,126	Tchad	27,001	Taiwan	34,256	Belgium	50,896	USA	58,871
8	USA	19,533	USA	26,352	Belgium	26,625	Belgium	32,676	China	33,134	China	36,221
9	Germany	19,356	U.K.	21,119	India	18,815	South Africa	30,863	Gabon	23,860	Togo	32,044
10	Gabon	9,003	Congo, Rep.	19,869	Germany	17,988	Tchad	26,509	Taiwan	15,922	South Africa	28,837

Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007) et des données collectées les plus récentes

Tableau 1-4 Principaux pays destinataires des exportations en Afrique en fonction des régions/pays concernés

(million CFA)

Main Customer Africa region	2001		2002		2003		2004		2005	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Africa total	69,900	321,937	126,359	254,434	189,373	211,604	158,425	284,881	211,113	521,558
CEMAC	44,936 64%	35,512 11%	71,556 57%	21,561 8%	89,828 47%	15,294 7%	71596 45%	29741 10%	55456 26%	47642 9%
Gabon	11,477	2,520	12,994	2,181	24,866	1,317	23860	3981	15009	1733
Equatorial Gunea	7,328	29,277	6,881	12,096	19,060	5,270	15702	16906	9544	29316
Central African Rep.	3,812	15	9,905	2	7,580	1	5993	4	5989	0
Tchad	8,502	77	27,001	225	26,509	50	14202	81	13865	1
Congo Rep.	13,817	3,623	14,775	7,057	11,813	8,656	11839	8769	11049	16592
Southern and East Africa	13,769 20%	28,437 9%	5,366 4%	29,662 12%	36,310 19%	28,924 14%	21,157 13%	21,695 8%	32729 16%	22627 4%
South Africa	745	23,684	2,801	26,496	39,863	25,589	10778	19215	28837	21360
Angola	10,737	1,135	575	200	1,148	633	3667	6	1516	0
Namibia					2,690	2,337	4628	2015	0	849
Northern Africa	12,562 18%	7,062 2%	13,546 11%	12,579 5%	10,565 6%	11,651 6%	13,234 8%	10,936 4%	11,814 6%	10516 2%
Egypt	77	2,504	303	7,039	638	6,785	221	7375	381	5953
Morocco	6,219	1,878	7,227	2,976	6,359	2,419	8210	2277	4,695	2941
West Africa	28,662 41%	250,922 78%	27,928 22%	190,631 75%	30,892 16%	155,659 74%	41,394 26%	222,506 78%	96,670 46%	440765 85%
Nigeria	9,846	189,559	10,504	139,084	9,669	98,372	13053	176522	8356	396671
Cote-d'Ivoire	2,116	14,647	8,292	19,778	1,438	19,945	8960	17220	11060	13523
Gunea	25	24,819	523	9,514	1,211	14,948	55	3028	16749	390

Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007) et des données collectées les plus récentes

(3) Importations

Le montant total des importations a enregistré au cours des 5 dernières années une augmentation de l'ordre de 12% et il était d'1 billion 251,5 milliards de FCFA en 2003. Après une légère baisse, il est remonté pour atteindre en 2005 le montant d'1 billion 524,4 milliards de FCFA. On constate que parmi les produits importés, le pétrole brut ; les carburants et les huiles et lubrifiants arrivent en tête avec environ 30% du total des importations en 2005, viennent ensuite les pièces usinées pour les machines (7%), les pièces et produits destinées aux véhicules (automobiles, cyclomoteurs, etc.) (7%), les appareils électroménagers et les équipements électroniques (5%) ; les produits chimiques inorganiques (3%), les produits en matière plastique, (3%), les produits sidérurgiques et métallurgiques (fonte, fer, acier) et quelques autres produits transformés et les céréales (7%). Si on fait une comparaison avec l'année 2001, on constate que la part des produits sidérurgiques et métallurgiques (fonte, fer, acier) a considérablement diminué pour passer de 8% en 2001 à 2% en 2005. On constate également récemment une légère tendance à la diminution des importations par rapport au volume total de pièces usinées pour les machines ainsi que des pièces et produits destinés aux véhicules (automobiles, cyclomoteurs, etc.) (Voir Tableau 1-5.)

D'autre part, en ce qui concerne les pays d'où les produits sont importés, on constate trois régions principales que l'on peut classer en fonction du montant des importations de la manière suivante : 39% pour l'Union européenne, 34% pour l'Afrique et 16% pour l'Asie. En ce qui concerne les importations depuis les autres régions de l'Afrique, on constate que depuis toujours les transactions commerciales sont florissantes avec les pays de l'Afrique de l'Ouest et que le montant des importations en provenance de ces pays constituait 85% du total des importations africaines au Cameroun en 2005. Par contre, le commerce extérieur avec l'Afrique du sud-est et de l'Afrique du nord demeure limité (Voir Tableau 1-4).

Selon les données de 2005 concernant les partenaires étrangers pour les importations, on peut indiquer par ordre d'importance décroissante le Nigeria (26%), la France (18%), la Chine (5%), les Etats-Unis (5%), l'Allemagne (4%) et le Japon (3%). En ce qui concerne les importations en provenance du Nigeria, il s'agit principalement d'importations de pétrole brut, et en 2005 le volume de ces importations a brusquement augmenté, à savoir 2,2 fois plus que l'année précédente. Et pour la première fois depuis les 5 dernières années le Nigeria a remplacé la France à la première place (Voir Tableau 1-6).

Tableau 1-5 Principaux produits importés

2001		2002		2003		2004		2005	
Top 8 items	mil.(CFA)	Top 8 items	mil.(CFA)	Top 8 items	mil.(CFA)	Top 8 items	mil.(CFA)	Top 8 items	mil.(CFA)
Hydrocarbons	249,053	Hydrocarbons	190,407	Hydrocarbons	223,084	Hydrocarbons	229,436	Hydrocarbons	457,443
Mechanical machines and appliances	151,486	Mechanical machines and appliances	167,222	Mechanical machines and appliances	127,997	Mechanical machines and appliances	114,161	Mechanical machines and appliances	101,003
Motor vehicles;tractor	126,281	Motor vehicles;tractor	112,084	Motor vehicles;tractor	116,567	Motor vehicles;tractor	113,639	Motor vehicles;tractor	102,034
Cast iron, iron&steel	110,232	Electric machines and applicants	84,297	Cereal	69,661	Electric machines and applicants	102,993	Cereal	113,117
Cereal	77,714	Cereal	88,001	Electric machines and applicants	63,027	Cereal	89,779	Electric machines and applicants	75,313
Electric machines and applicants	70,236	Pharmatical products	46,151	Pharmatical products	43,901	Inorganic chemical products	46,482	Inorganic chemical products	46,484
Inorganic chemical products	48,851	Papers and cartons	42,431	Papers and cartons	37,670	Pharmatical products	45,186	Pharmatical products	41,527
Papers and cartons	39,047	Cast irons and steel works	41,791	Inorganic chemical products	36,752	Plastic materials	39,282	Salt, salpher, cement	39,332
Pharmatical products	36,910	Inorganic chemical products	38,683	Plastic materials	36,636	Papers and cartons	35,674	Plastic materials	38,799
Plastic materials	33,173	Plastic materials	37,002	Cast irons and steel works	32,038	Cast irons and steel works	32,881	Papers and cartons	35,413
Total	1,356,767	Total	1,294,971	Total	1,251,561	Total	1,365,047	Total	1,524,464

Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007) et des données collectées les plus récentes

Tableau 1-6 Principaux pays fournisseurs des produits importés (pour le monde entier)

Top 10 suppliers

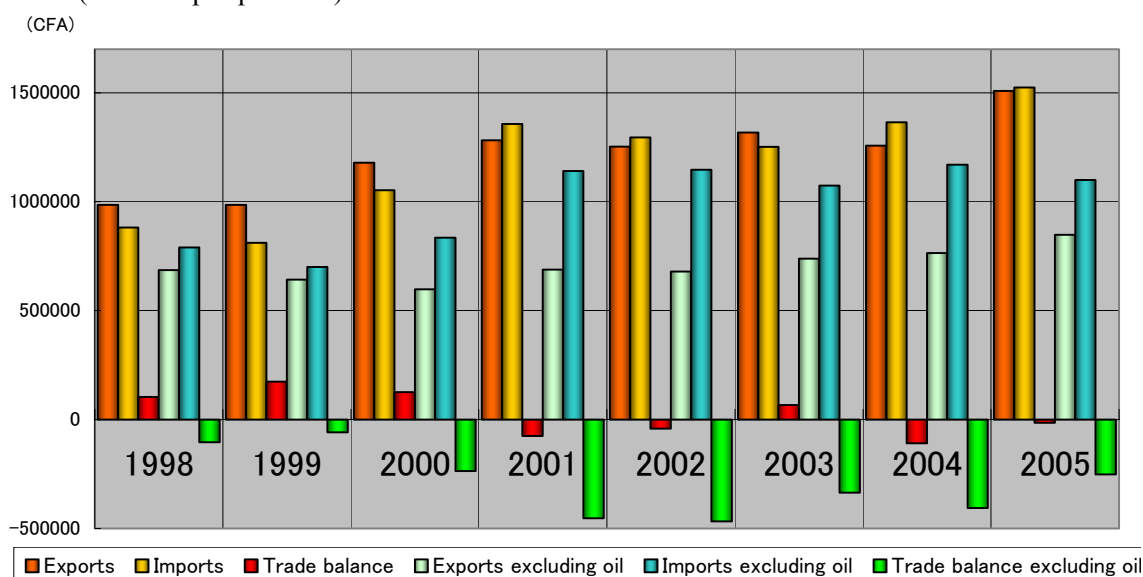
(million CFA)

	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Country	Value	Country	Value	Country	Value	Country	Value	Country	Value	Country	Value
1	France	253,244	France	326,814	France	314,780	France	227,749	France	286,769	Nigeria	396,671
2	Nigeria	203,722	Nigeria	189,559	Nigeria	139,084	Nigeria	98,372	Nigeria	176,522	France	269,611
3	Japan	51,481	USA	106,913	USA	108,433	Japan	70,882	Japan	87,570	China	75,796
4	Belgium	51,290	Germany	101,315	Germany	60,511	USA	59,316	USA	68,065	USA	70,581
5	USA	49,878	Belgium	62,367	Japan	58,691	China	50,331	Belgium	62,439	Germany	55,121
6	Germany	42,856	Japan	61,726	Belgium	51,866	Belgium	49,166	Germany	58,861	Japan	47,779
7	Italy	33,010	Italy	41,371	China	46,331	Germany	44,863	China	58,442	Italy	41,247
8	China	31,474	China	36,629	Italy	43,277	Italy	39,485	Italy	53,255	Brazil	37,247
9	Gunea	25,597	U.K.	32,310	U.K.	41,630	Holland	37,315	Finland	33,074	Thailand	36,324
10	Holland	25,437	Equatorial Gunea	29,277	Holland	36,233	South Africa	25,589	Belgium	29,065	Equatorial Gunea	29,316

Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007) et des données collectées les plus récentes

(4) Balance commerciale du commerce extérieur (importations/exportations)

Le montant des exportations a été multiplié par environ 1,5 au cours des 8 dernières années alors que simultanément le montant des importations était multiplié par 1,7. En ce qui concerne la balance commerciale (importations/ exportations) au cours des 5 dernières années, elle est devenue à de nombreuses reprises négatives mais a tout de même continué d'évoluer dans une fourchette de 92 – 105%. Si on exclut le pétrole brut qui constitue une part importante des importations et exportations camerounaises, la balance commerciale est négative depuis les 5 dernières années. En 2002, la balance commerciale a chuté jusqu'à 59% pour se rétablir en 2005 à 77%. (Voir Graphique 1-12)



Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007) et des données collectées les plus récentes

Graphique 1-12 Balance commerciale (importations/ exportations)

(5) Echanges commerciaux avec les pays constituant la CEMAC

Le montant des exportations camerounaises au cours des 5 dernières années vers les autres pays appartenant à la CEMAC a atteint un pic en 2003 avec un montant de 89,823 milliards de FCFA ; Toutefois, on constatait en 2005 une tendance légère au déclin avec un montant de 55,456 milliards de FCFA. On constate à l'opposé au cours des 3 dernières années une brusque tendance à l'augmentation des importations en provenance des pays de la CEMAC dont le montant a pratiquement triplé entre 2003 (15,294 de milliards FCFA) et 2005 (47,642 milliards de FCFA).

Si on examine la balance commerciale au sein de la CEMAC, on constate que le montant des exportations camerounaises a toujours tendance à être supérieur à celui des importations. Toutefois, Toutefois durant la période de 3 ans (2002 – 2004) on constate que l'écart positif

s'est réduit passant de 40 – 75 milliards de FCFA à 7,814 milliards de FCFA en 2005. Si on examine le montant des exportations (année 2005), il est le suivant par ordre décroissant pour les pays concernés de la CEMAC : Gabon (15 milliards de FCFA), Tchad (13,9 milliards de FCFA), Congo (11 milliards de FCFA), République centrafricaine (6 milliards de FCFA), et Guinée équatoriale (1 milliard de FCFA). Quant au montant des importations (année 2005), il est le suivant par ordre décroissant : Guinée équatoriale (29,3 milliards de FCFA), Congo (16,6 milliards de FCFA), Gabon 1,7 milliard de FCFA) et Tchad (1 million de FCFA).

Quant à la balance commerciale examinée selon les pays concernés en 2005, on observe qu'elle était positive à l'égard du Gabon (13,276 milliards de FCFA) et du Tchad (13,864 milliards de FCFA) mais négative en ce qui concerne la Guinée équatoriale (- 19,772 milliards de FCFA), et la République du Congo (5,543 milliards de FCFA). Les principaux produits exportés vers le Gabon sont des carburants, des huiles et lubrifiants, des tôles en aluminium et de l'huile de palme ; vers le Tchad, des carburants, des huiles et lubrifiants ainsi que du savon ; et vers la République du Congo des tôles en aluminium, du bois, etc. Quant aux principaux produits importés en provenance de la Guinée équatoriale du pétrole brut et en provenance de la République du Congo du sucre et du pétrole brut.

Les montants des échanges commerciaux avec chaque pays appartenant à la CEMAC (à l'exclusion de la République du Congo²¹) et la liste catégorielle des différents produits pour les 3 dernières années ont été indiqués sur le Tableau 1-7.

Si on examine la liste des produits exportés, on constate qu'en ce qui concerne généralement quatre pays (Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine et Tchad) les carburants, les huiles et lubrifiants arrivent en première position, etc. et constituent la principale catégorie de produits camerounais exportés. Notamment, cette catégorie de produits occupe une part importante pour chacun des pays concernés au regard du volume et du montant des exportations : pour le Tchad, 7 milliards de FCFA et 50% du total ; et 5,7 milliards de FCFA et 60% du total pour la Guinée équatoriale. En ce qui concerne les tôles en aluminium, le montant respectif pour les pays concernés est le suivant : 2,4 milliards de FCFA pour le Congo, 400 millions de FCFA pour la République centrafricaine. Quant aux exportations de ciment, les chiffres sont les suivants : 1,1 milliard de FCFA pour la Guinée équatoriale et 300 millions de FCFA pour la République centrafricaine. En ce qui concerne les produits chimiques, les exportations de savon sont relativement importantes : 2,5 milliards de FCFA pour le Tchad ; 500 millions de FCFA pour le Gabon et 200 millions de FCFA pour la République centrafricaine. En ce qui concerne les principales exportations de bois et de produits en bois, le contre-plaqué est exporté vers le Congo (900 millions de FCFA), le Gabon (240 millions de

²¹ Les données concernant les exportations et importations avec ledit pays par catégorie de produits n'ayant pu encore être obtenues.

FCFA, le Tchad 160 millions de FCFA), etc. ; les matériaux pour les planchers (planches de bois), vers le Congo (540 millions de FCFA), la République centrafricaine (280 millions de FCFA), la Guinée équatoriale (200 millions de FCFA). Quant aux exportations de produits travaillés et les sculptures en bois : vers le Congo (170 millions de FCFA), la Guinée équatoriale (100 millions de FCFA), etc.

D'autre part, en ce qui concerne les produits alimentaires et les boissons, les produits exportés sont diversifiés. Les principales exportations de produits alimentaires sont les matières premières pour la préparation de soupes (vers le Gabon (pour un montant de 900 millions de FCFA), le Congo (430 millions de FCFA), la République centrafricaine (400 millions de FCFA); les biscuits et les produits panifiés vers le Congo (pour un montant de 360 FCFA), la République centrafricaine (270 millions de FCFA) et la Guinée équatoriale (60 millions de FCFA). En ce qui concerne les autres produits alimentaires exportés dont le montant est élevé on peut citer : le chocolat et les produits à base de cacao vers le Congo (550 millions de FCFA), les légumes secs vers le Congo (430 millions de FCFA), les pâtes alimentaires vers le Tchad (410 millions de FCFA).

En ce qui concerne plus spécifiquement les boissons : la bière vers le Tchad (580 millions de FCFA), le Congo (340 millions de FCFA) et la Guinée équatoriale (140 millions de FCFA) ; le whisky et les liqueurs vers le Congo (210 millions de FCFA) et le Tchad (110 millions de FCFA) ; les vins mousseux vers le Congo (380 millions de FCFA) ; l'eau potable conditionnée vers le Tchad (210 millions de FCFA).

En ce qui concerne les pays d'où proviennent les importations, on constate des déséquilibres. Si on examine le montant des importations, deux pays s'approprient 97% du montant des exportations pour l'ensemble de la CEMAC ; le Congo avec 35% et la Guinée équatoriale avec 62%. Pour les produits importés dont le montant est élevé, on peut citer la Guinée équatoriale (29,2 milliards de FCFA) pour les importations suivantes ; pétrole brut, pétrole et carburants/combustibles (hydrocarbures), le Congo (3 milliards de Cfa) et le Gabon (20 millions de FCFA) et ceci constituait en 2005 (68%) du montant total des importations. Si on examine le montant des importations, arrivent en deuxième position les produits alimentaires comme le sucre et les gâteaux en provenance du Congo (3 milliards de FCFA) ; et en troisième position toujours en provenance du Congo les armes et produits annexes (250 millions de FCFA). D'autre part, en ce qui concerne la catégorie de la machinerie et des appareils, ils sont importés du Congo (100 millions de FCFA) et de Guinée équatoriale (7 millions de FCFA), les appareils d'optique et photographiques étant importés de Guinée équatoriale pour un montant de 60 millions de FCFA.

Tableau 1-7 Echanges commerciaux entre le Cameroun et les autres pays appartenant à la CEMAC

Exportations vers les pays de la CEMAC

Congo	2,003		2,004		2,005	
Products	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA
Aluminium sheets	1,181	1,737	1,284	1,894	1,670	2,400
Plywood	836	236	1,744	541	3,158	890
Chocolates and other cocoa-base products	159	285	83	156	426	554
Floor board	36	120	28	123	25	541
Fuel and lubricants	5,706	932	14,754	2,096	1,787	492
Beans	2,349	467	3,038	616	2,163	432
Preparations for soup and its transport	1,194	1,176	933	862	424	431
Washing soup	750	311	618	240	1,186	394
Sparkling wines	488	117	2,016	435	1,463	381
Cookie and bakery	558	538	415	364	406	361
Beers	639	207	577	214	1,002	341
Other carpentry works	122	219	94	183	143	284
Transportation and packing articles in glass	1,859	631	424	150	741	277
Whiskies and liqueurs	718	863	188	80	303	211
Cigarettes			13	72	43	199
Statue and other wood carvings	131	154	279	268	175	172
Paints and varnish	35	105	54	229	35	154
Other products	8,729	3,717	5,378	3,317	4,264	2,534
Total	25,489	11,813	31,920	11,839	19,413	11,049
Gabon	2,003		2,004		2,005	
Products	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA
Fuel and lubricants	8,597	1,431	22	17	21,671	5,569
Aluminium sheets	1,820	2,720	2,648	4,056	2,134	3,164
Crude and refined palm oil	11,145	7,515	9,209	5,682	2,135	1,189
Preparations for soup and its transport	508	581	846	833	892	898
Washing soup	4,536	1,696	2,309	1,157	1,137	526
Batteries and electric batteries	908	1,324	425	617	278	472
Milk, powder or condensed	72	181	108	306	98	266
Plywood	820	239	3,707	1,063	866	236
Boxes and cartons in paper material	394	324	309	292	173	174
Transportation and packing articles in glass	4,052	1,092	2,784	791	490	149
Polythene bags and sachets	160	176	650	495	151	144
New car tires	7	21	22	70	45	129
Other products	14,689	7,566	18,077	8,482	2,760	2,094
Total	47,708	24,866	41,117	23,860	32,830	15,009
Equatorial Guinea	2,003		2,004		2,005	
Products	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA
Fuel and lubricants	33,844	6,004	64,723	8,427	21,546	5,716
Cements	25,295	1,272	8,031	521	10,731	1,079
Spotlights of profiles	65	244	15	86	89	526
Fuel pump	21	35	21	41	12	232
Floor board	138	246	261	552	72	208
Beers	9,080	3,215	3,590	1,423	281	144
Trailers and semi-trailers	15	61	59	85	75	136
Carving and mortar stick(wooden products)	88	135	26	54	90	98
Redi-made construction materials	83	82	61	44	154	70
Cutting and shaping, sorting machine	16	67	2	17	19	68
Cookie and bakery	2,166	273	217	254	29	64
Other products	15,867	7,427	8,529	4,198	1,178	1,202
Total	86,675	17,646	85,535	15,702	34,274	9,544

Central Africa Republic	2,003		2,004		2,005	
Products	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA
Fuel and lubricants	5,175	972	4,505	806	2,248	494
Preparations for soup and its transport	327	474	211	303	279	401
Aluminium sheets	267	353	134	190	270	375
Cements	2,840	185	6,041	421	4,435	317
Floor board	3	114	23	402	8	282
Cookie and bakery	270	292	161	166	250	274
Batteries and electric batteries	414	623	125	201	130	223
Wrapping bags and sachets	243	256	372	317	152	189
Washing soap	1,028	493	255	123	508	178
Other aluminium articles	52	84	0	2	103	165
Plastic materials for kitchen and tables	108	108	83	85	148	152
Other products	3,825	3,627	4,390	2,977	3,645	2,940
Total	14,552	7,580	16,302	5,993	12,177	5,989
Chad	2,003		2,004		2,005	
Products	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA
Fuel and lubricants	56,216	10,462	52,214	9,881	36,746	6,978
Washing soap	3,603	1,877	2,999	1,333	6,223	2,514
Beers	183	97	412	195	1,154	575
Food pastes	1,208	677	514	280	744	409
Group électrogènes	7	30	19	35	65	223
Water	2,217	347	436	65	1,320	211
Tractors			26	28	49	173
Plywood	381	82	209	74	543	161
Ready-made construction materials	338	218	7	21	199	158
Aluminium material for construction	1,083	1,628			97	156
Minium and orange mine	14	7	11	14	141	149
Paints and varnish	47	102	26	46	71	126
Trailers and semi-trailers	3	13	15	18	60	118
Whiskies and Liqueurs	40	57	52	39	93	113
Boxes and cartons in paper material	238	258	59	87	74	100
Other products	54,747	10,653	2,215	2,086	1,798	1,599
Total	120,326	26,509	59,214	14,202	49,484	13,865

Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007) et des données collectées les plus récentes

Importations en provenance des pays de la CEMAC

Congo	2,003		2,004		2,005	
Products	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA
Sugars and sweets	12,500	4,939	15,140	6,278	28,500	13,088
Hydrocarbons	15,006	3,171	11,544	2,177	14,097	3,043
Weapons, munitions and accessories	87	360	76	294	64	247
Mecanical machines and appliances	8	66			29	103
Iron and steel works					44	83
Other products	642	121	363	19	18	28
Total	28,242	8,656	27,123	8,769	42,753	16,592
Gabon	2,003		2,004		2,005	
Products	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA
Tobacco			120	376	332	1,603
Wood and wooden works	150	96	127	72	111	52
Mecanical machines and appliances	86	48	2	0	3	22
Hydrocarbons	9,109	1,064	21,013	2,739	19	16
Inorganic chemicals	0	0	24	28	12	15
Other products	207	109	2,866	766	91	25
Total	9,552	1,317	24,150	3,981	568	1,733

Equatorial Guinea	2,003		2,004		2,005	
Products	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA
Hydrocarbons	31,920	4,286	119,546	16,833	111,262	29,236
Optical apparatus for photograph, etc	11	5	3	4	13	62
Mecanical machines and appliances	64	128	9	1	1	7
Plastic materials	791	428	35	19	24	2
Other products	3,806	424	270	48	19	9
Total	36,592	5,270	119,863	16,906	111,318	29,316
Chad	2,003		2,004		2,005	
Products	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA	(t)	mil FFCFA
Live animals	6	0	34	62		
Oleaginous grains and fruits; medical plants	1,600	45	72	9		
Residues and wastes from food industries; animal foods	2,388	5	141	6		
Other products	8	0	3	4	0	1
Total	4,002	50	250	81	0	1

Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007) et des données collectées les plus récentes

(6) Relations commerciales avec le Nigéria

Le Nigéria n'adhère pas à la CEMAC mais en 2005 il était le premier partenaire du Cameroun au regard des importations. En ce qui concerne également les exportations, les transactions avec ce pays sont d'une envergure similaire à celles pour l'ensemble des pays appartenant à la CEMAC et on peut donc considérer le Nigéria comme l'un des importants partenaires commerciaux du Cameroun. L'une des caractéristiques concernant le montant des importations c'est qu'il est pratiquement constitué dans sa totalité par le pétrole brut (Voir Tableau 1-8). Le volume des importations de pétrole brut a augmenté au cours des 3 dernières années de 1,8 fois ; et le montant des importations de pétrole brut a brusquement doublé en raison des effets du prix élevé sur le marché international du prix du pétrole brut. Selon les données concernant l'année 2004, l'augmentation des importations d'automobiles et de tracteurs a augmenté d'une manière notable. En ce qui concerne les exportations, la moitié environ du montant des exportations est constituée par les carburants et combustibles et les huiles et lubrifiants. Puis viennent ensuite les produits de beauté (8%), le savon (8%), les éléments de base des soupes et les soupes solides (7%), les produits de maquillage (7%), le coton (3%). En ce qui concerne les exportations destinées au Nigéria, il n'existe pas de dispositifs de mesures préférentielles comme pour les pays appartenant à la CEMAC mais le volume des exportations se situe au même niveau que les premiers pays exportateurs appartenant à la CEMAC (Gabon et Tchad).

Lorsque l'on examine l'évolution de l'ampleur des relations commerciales au cours des 5 dernières années, le montant des importations se trouvait en deuxième position pour la période allant de 2002 à 2004. Toutefois, en 2005, le montant des transactions atteignait 319,6 milliards de FCFA et remplaçait la France à la première place comme partenaire commercial pour les importations.

En outre, on suppose que des transactions dans le cadre de la contrebande, sévissant au niveau de certaines bases d'opérations situées le long de la frontière commune et comme ces transactions n'apparaissent pas au niveau des statistiques officielles on peut imaginer que le volume des transactions est encore plus important. Si on prend en considération ces différents points, en tant que pays partenaire commercial au niveau des exportations, il est possible de le considérer comme occupant une position importante.

Tableau 1-8 Relations commerciales entre le Cameroun et le Nigéria

Nigeria (Export)						
Year	2,002		2,003		2,004	
Items	Q	V	Q	V	Q	V
Carburating and lubricant	5,327	905	15,101	2,133	44,940	7,068
Beauty products	678	2,961	366	1,518	502	1,101
Soaps.			25	42	686	1,036
Preparations for soups and soups	638	538	1,783	1,480	1,166	968
Cosmetic products	340	519	311	605	1,030	951
Raw cotton	399	251	999	721	469	375
Plastic matter					200	113
Other product	7,382	5,174	18,585	6,499	48,991	11,612
Total	22,750	10,504	23,310	9,669	50,020	13,053
Nigeria (Import)						
Year	2,003		2,004		2,005	
Items	Q	V	Q	V	Q	V
Hydrocarbon	806,368	157,356	1,025,710	152,908	1,441,512	319,556
Automotive vehicles; tractors	72	41	34	21	299	671
Sugars and sweets	17	16	0	0	314	89
Rubber	367	723	398	935		
Other	806,824	158,136	1,026,141	153,864	200,290	76,356
Total	807,113	158,372	1,028,404	154,399	1,642,416	396,671

Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007) et des données collectées les plus récentes

(7) Relations commerciales avec la Chine

Comme la Chine se place en qualité de pays partenaire commercial au 8^{ème} rang pour les exportations et au 3^{ème} rang pour les importations, on peut légitimement dire que ce pays est donc un important partenaire commercial de même ampleur que les pays industrialisés occidentaux.

En ce qui concerne les principales exportations, il s'agit pour environ (70%) de coton, de rondins (15%), de produits en papier et en carton (7%) (Voir Tableau 1-9). Lorsque l'on examine les importations, on constate une grande variété de produits importés. Parmi les objets de consommation courante(objets d'usage courant), les principaux produits sont les chaussures,

les objets en céramique/porcelaine, les matières plastiques, les chaussettes, les vêtements, etc. et également les produits et pièces pour les machines, l'automobile, etc.

Lorsque l'on examine les relations commerciales au cours des trois dernières années, on constate que les principaux produits pour lesquels le montant des exportations augmente sont le coton (2,2 fois), le bois sous forme de rondins (1,5 fois), et l'on constate que l'accroissement rapide du volume des exportations de ces deux produits dépasse leur montant : respectivement 2,6 fois pour le coton et 2,7 fois pour le bois sous forme de rondins. Lorsque l'on examine le volume des importations, celui-ci a rapidement augmenté au cours des trois dernières années et pratiquement triplé pour les matières plastiques, le caoutchouc, la céramique/porcelaine, les automobiles et tracteurs, et doublé pour les autres produits. En ce qui concerne les diverses catégories de produits, on constate que les produits chinois deviennent très rapidement de plus en plus populaires et courants dans la vie quotidienne des camerounais.

Tableau 1-9 Relations commerciales entre le Cameroun et la Chine

China (Export)						
Year	2,003		2,004		2,005	
Items	Q	V	Q	V	Q	V
Crude cotton	17,145	12,244	27,289	21,457	44,380	26,917
Undressed timber	19,637	3,598	22,651	3,437	52,901	5,463
Papers and carton	19,698	6,814	22,379	7,514	7,670	2,498
Wooden veneer sheet	436	357	383	275	908	688
Other aluminium works	85	8	37	11	1,320	260
Crude petroleum oils	261,027	33,879				
Other products	50	32	1,290	439	968	395
Total	318,078	56,932	74,029	33,134	108,146	36,221
China (Import)						
Year	2,003		2,004		2,005	
Items	Q	V	Q	V	Q	V
Shoes and their parts	3,555	5,650	5,548	9,840	4,389	8,513
Machines and electric devices	2,154	3,469	3,277	4,855	5,717	7,630
Motor vehicles; tractors	1,700	2,000	2,683	3,596	4,817	6,913
Mechanical machines and applicants	1,694	3,303	2,376	4,160	3,766	5,759
Ceramic products	11,334	2,360	21,205	3,651	30,170	5,487
Cast irons and steel works	2,981	1,641	4,280	2,096	7,309	3,550
Plastic matters	1,609	1,233	1,879	1,501	4,596	3,526
Rubber	1,025	1,180	1,868	1,863	2,956	3,260
Leather works, traveling articles etc	1,368	1,590	1,545	1,794	2,953	3,183
Let's pitch and crustaceans	3,019	360	1,652	162	7,668	2,574
Synthetic or artificial fibres	307	661	839	1,327	1,276	2,320
Furniture and medical furniture etc	1,184	842	1,523	991	2,590	1,881
Pharmaceutical products	183	586	161	602	423	1,633
Hosiery clothing	338	599	691	974	1,244	1,592
Optical photographical appliances, etc	316	1,147	487	1,059	617	1,280
Various chemical products	317	684	446	706	679	1,267
Other ready-made textile articles	658	813	690	842	743	1,088
Other products	130,253	22,211	97,300	18,422	30,887	14,340
Total	163,995	50,331	148,449	58,442	112,799	75,796

Source : Etabli par la mission d'études sur la base des Statistiques annuelles du Cameroun 2007 (Annual Statistics of Cameroon 2007) et des données collectées les plus récentes

1.1.4 Recettes et dépenses de l'Etat

En ce qui concerne les recettes et dépenses de l'Etat camerounais (durant l'exercice 2006), les recettes annuelles s'élevaient à 2 billions 118,7 milliards de FCFA et les dépenses annuelles à 1 billion 529,8 milliards de FCFA, le bilan global était donc positif et en équilibre avec un solde bénéficiaire d'un montant de 588,9 milliards de FCFA (soit 5% du P.I.B.). Un montant correspondant à 19,6% du P.I.B. constitue les recettes, 18,2% représentant le montant des impôts et taxes et seulement 1% les revenus provenant du pétrole. Le taux de performance budgétaire étant de 82,2%. (Voir Tableau 1-10)

D'autre part, en ce qui concerne le montant des dépenses, il correspond à 14,6% du P.I.B. que l'on peut détailler ainsi : 11,7% pour les dépenses courantes, 2,9% pour les dépenses d'investissement. Dans les pays ayant des revenus moyens le montant respectif des revenus et des dépenses se situe aux alentours de 25% du P.I.B. Si on fait une comparaison avec ces chiffres, on constate que les valeurs sont basses dans les deux cas au Cameroun. Pour cette raison, on peut considérer qu'il est nécessaire de remonter ces valeurs pour assurer la croissance économique.²² Les dépenses ont tendance à diminuer par rapport au P.I.B. et ceci contribue à la réduction des dépenses de personnel et du montant à verser pour les intérêts pour le remboursement de la dette.²³

Le gouvernement camerounais s'efforce de diminuer les recettes provenant du pétrole et d'augmenter les recettes provenant des impôts et des taxes. On peut dire que durant l'exercice 2006 les résultats relatifs aux recettes ont tendance à s'améliorer peu à peu (1,1% pour le pétrole et 18,2% pour les impôts/taxes). En ce qui concerne les dépenses, celles-ci considérées comme prioritaires conformément au Document stratégique de réduction de la pauvreté (DSRP/ en anglais PRSP) sont réalisées dans les domaines suivants : infrastructures, santé publique, éducation, développement des communautés rurales, gouvernance, dette intérieure, etc.

En outre, grâce à la réduction de la dette permise par la mise en oeuvre de l'Initiative multilatérale pour l'allègement de la dette (MDRI/Multilateral Debt Relief Initiative) et l'initiative HIPC (Initiative pays pauvres très endettés), une réduction effective de la dette d'environ 2 billions 58,9 milliards de FCFA. Durant l'année 2006, la dette publique (dette extérieure, dette intérieure) a été réduite jusqu'à 54% du P.I.B. et la situation de la dette publique s'est assainie.²⁴

²² F.M.I. (2007) " IMF Country Report No. 07/08 Cameroon: Selected Issues "

²³ Banque africaine de développement (AfDB)/ O.C.D.E. (2008) " African Economic Outlook 2008 "

²⁴ Banque africaine de développement (AfDB)/ O.C.D.E. (2008) " African Economic Outlook 2008 "

Tableau 1-10 Finances de l'Etat camerounais (1999 – 2007)

	1999	2004	2005	2006	2007(*) (% of GDP)
Montant total des revenus et des aides financières	15.0	15.4	18.2	19.6	19.3
Recettes provenant des impôts et taxes	12.9	13.2	16.3	18.2	18.0
Revenus provenant du pétrole	2.2	2.0	1.4	1.1	1.1
Montant total des dépenses et des prêts nets	13.9	16.0	14.6	14.6	14.9
Dépenses courantes	11.5	14.0	12.1	11.7	11.7
Rémunérations et salaires	4.6	5.4	4.7	4.5	4.6
Internet	2.4	2.0	1.5	0.9	0.5
Dépenses d'investissement	1.9	2.0	2.4	2.9	3.2
Bilan primaire	3.5	1.4	5.1	5.9	5.0
Bilan global	1.1	-0.5	3.6	5.0	4.5

(*) : estimation

Sources: AfDB OECD (2008) Banque africaine de développement & l'OCDE , African Economic Outlook

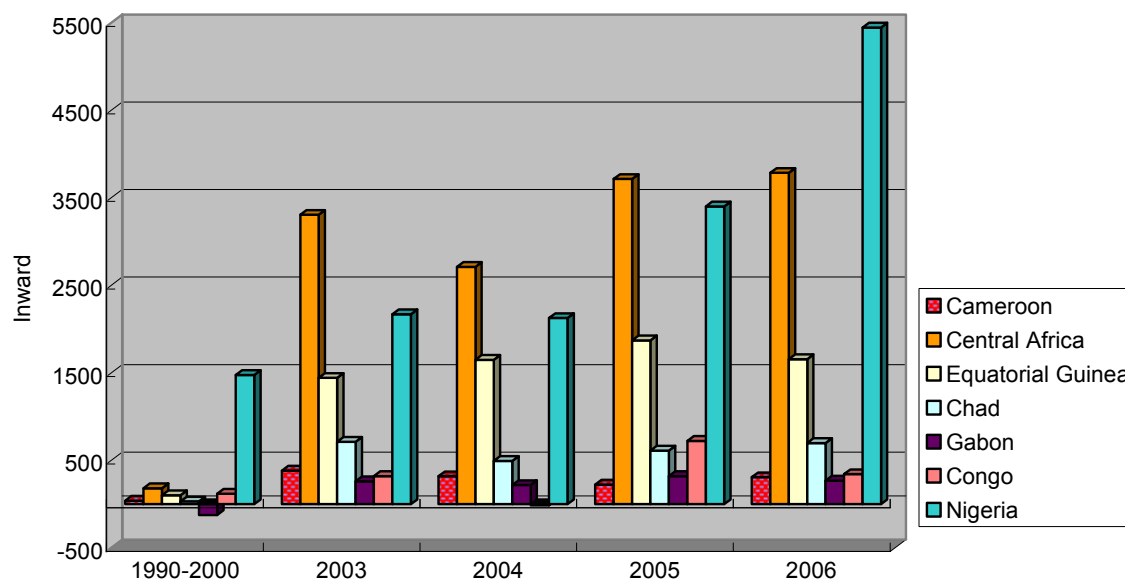
1.1.5 Investissements directs étrangers

L'environnement camerounais est relativement stable comparé à de nombreux pays en Afrique qui connaissent une instabilité politique. En outre, on s'efforce d'y améliorer l'environnement concernant les investissements privés (ainsi une nouvelle chartre des investissements a été adoptée en 2002, etc.) Toutefois, en 2006, le montant des investissements étrangers directs stagnait avec un montant de 300 millions de dollars US (Voir Graphique 1-13). Le montant des investissements augmente régulièrement comparé au montant moyen des investissements pour la période 1990 – 2000 qui était de 40 millions de dollars US mais on ne peut pas dire pour autant que cela constitue un montant élevé au regard de l'envergure de l'économie camerounaise. Si on fait une comparaison avec les résultats de 2006 pour les pays de la CEMAC (pour les pays arrivant en tête, 3,8 milliards de dollars US pour la République centrafricaine, 1,7 milliard de dollars US pour la Guinée équatoriale, etc.), ce montant est peu élevé. Parmi les 6 pays constituant la CEMAC, le Cameroun arrive en 4^{ème} position pour les investissements avec seulement 4% du montant total des investissements dans la CEMAC. En ce qui concerne le montant des investissements au Cameroun, celui-ci ne représente qu'1/17 du Nigéria voisin qui est un pays producteur de pétrole.

Selon les résultats de l'étude menée par la Banque mondiale²⁵ sur l'environnement des investissements et portant sur 302 entreprises privées situées au Cameroun, les conditions restrictives pour les créateurs d'entreprise sont les suivantes par ordre d'importance : (1) régime fiscal légal (83,4%), (2) taux de l'impôt (78,7%), (3) électricité (65,9%), (4) coûts financiers (65,9%), (5) activités des sociétés concurrentes appartenant au secteur informel (53,4%), (6)

²⁵ Banque mondiale (2006) ‘‘ Cameroon Investment Climate Assesment ‘‘

problèmes de corruption (53,1%). En ce qui concerne (6) les problèmes de corruption, le Cameroun se situait à la 138^e position en 2006 au regard de l'indice de prise de conscience des problèmes de corruption. La Banque mondiale a mis en évidence tout particulièrement la nécessité de résoudre les problèmes de corruption qu'elle considère comme une question prioritaire.



Source : Etabli par la mission d'études sur la base du World Investment Report 2007, C.N.U.C.E.D

Graphique 1-13 Evolution du montant des investissements directs étrangers dans les pays de la CEMAC et au Nigéria (1990-2006)

1.2 Structure de l'industrie camerounaise et thèmes/problèmes liés au développement

Comme nous l'avons mentionné précédemment ; la structure industrielle camerounaise se caractérise de la manière suivante :

- 1) La partie essentielle des exportations dépend d'une agriculture centrée sur les plantations et une production destinée à l'export et du pétrole.
- 2) Comme on constate un manque de croissance dans le secteur pétrolier, il est donc nécessaire de développer les secteurs non pétroliers et à améliorer la compétitivité.
- 3) Des entreprises étrangères et de grandes entreprises (principalement des entreprises d'Etat ou des entreprises d'Etat privatisées) sont présentes dans le secteur manufacturier, et ces 20 entreprises emploient 70% de la main d'oeuvre et produisent 60% du chiffre d'affaires.
- 4) La plupart des autres secteurs d'activités appartiennent au secteur tertiaire et le développement de l'industrie manufacturière est insuffisant.

- 5) Il en résulte que les matières premières équivalant à la moitié des produits finis sont importées comme les principaux biens de consommation et ceci crée une économie aux prix élevés (y compris les denrées alimentaires).

Comparée aux pays voisins, on constate que l'industrie camerounaise est relativement diversifiée. Toutefois, les petites entreprises de base qui soutiennent les industries-clés ainsi que les secteurs industriels dans le domaine des matières premières et des services ne sont pas encore suffisamment développés. En outre, il en va de même des secteurs en charge en aval des produits des industries de transformation agro-alimentaire et des matériaux. Comparée aux entreprises étrangères ou créées par un apport de capitaux étrangers et les grandes entreprises, les entreprises de petite envergure, les entreprises à caractère artisanal ou bien les entreprises artisanales et individuelles n'ont pas de rapport avec les grandes entreprises et sont établies en fonction de la demande finale domestique supposée.

En outre, si on exclut l'industrie pétrolière et les industries axées sur les ressources naturelles, les entreprises étrangères, les grandes entreprises et les entreprises moyennes qui constituent les principales entreprises manufacturières fabriquent dans pratiquement leurs produits à partir de matière premières importées ou de produits semi-finis importés. Comme le marché domestique camerounais qui constitue leur principal marché et le marché des pays voisins centrés sur la CEMAC sont limités, on constate qu'il est difficile pour les entreprises en question d'acquérir une compétitivité internationale.

A cause de ces différents points, il est important de développer une coordination et les relations en amont et en aval avec les secteurs des produits agricoles, des produits miniers et des principaux secteurs manufacturiers, etc., ceci étant important en vue de renforcer la structure industrielle du Cameroun. Il est également nécessaire dans cette perspective de développer les PME qui possèdent le potentiel pour prendre cela en charge.

1.3 Stratégie de développement du Document stratégique de réduction de la pauvreté (DSRP) et espoirs mis dans le développement des PME

(1) Document stratégique de réduction de la pauvreté (DSRP)²⁶

Le DSRP est actuellement positionné comme le document orientant les principes essentiels du développement national du Cameroun. Depuis avril 2003 le gouvernement camerounais a mis en place une stratégie de réduction de la pauvreté basée sur le DSRP. Cette stratégie vise la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD, en anglais MDGs/ Millennium Development Goals)²⁷ et recherche à améliorer de manière pratique, réelle et durable la vie quotidienne de la population.

Au cours des années 80, de nombreux pays en voie de développement ont vu le montant cumulé de leur dette augmenter. Même une fois entré dans la décennie des années 1990 la dette cumulée des pays en voie de développement et en particulier des pays d'Afrique noire n'avait pas atteint le niveau et acceptable de 150% (rapport entre la dette et les exportations) et elle avait atteint vers le milieu des années 90 200 à 250%.²⁸ Le Cameroun ne fait pas exception à la règle et afin de résoudre le problème de la dette cumulée - dans le cadre d'une initiative HICP en 1996 (Pays pauvres très endettés) proposée par le F.M.I. et la Banque mondiale - a mis en oeuvre durant 3 ans (1997 - 2000) un programme économique et financier. Il en a résulté que le taux de pauvreté qui était de 53% en 1996 est passé à 40,2% en 2000 et a été donc réduit. D'autre part le taux de croissance du P.I.B. a atteint un taux moyen annuel de 4,7% pour la période 1997 - 2001. Ces résultats tangibles obtenus le "point de décision" (Decision Point) du HICP a été atteint. Par la suite, une initiative élargie HICP a été appliquée et ensuite le "point d'achèvement" (Completion Point) atteint²⁹. Et de manière similaire aux autres pays d'Afrique noire le DSRP qui constitue "le cadre pour un développement global" a été formulé en 2003 et commencé à être mis en oeuvre.

²⁶ En ce qui concerne le DSRP, il prend en considération les débats concernant la réduction de la pauvreté et la réduction de la dette menés par le G7 en 1999 au sommet de Kelun et la même année on a demandé lors de l'assemblée générale du FMI et de la Banque mondiale aux pays faisant l'objet d'un financement IDA (Association Internationale de Développement) d'établir des initiatives HIPCs (Initiatives pays pauvres très endettés). En ce qui concerne les pays concernés par l'Initiative pays pauvres très endettés, on leur demande en principe d'établir un DSRP avant le moment de prise de décision (Decision Point) (dans les trois ans à partir du moment d'application de l'initiative).

²⁷ Dans les OMD on se propose de réduire jusqu'en 2015 la pauvreté de moitié par rapport à l'année de départ 2001.

²⁸ Centre de recherche global de la JICA (l'Agence Japonaise de Coopération Internationale) (2004) "Recherches sur des cas de processus DSRP"

²⁹ Gouvernement camerounais (2003) "Poverty Reduction Strategy Paper" (Document stratégique de réduction de la pauvreté)

(2) Objectifs visés par le DSRP

Au regard du DSRP, on peut indiquer les 7 objectifs stratégiques à moyen terme suivants.³⁰

Objectif prioritaire 1 :	Promouvoir un cadre macro-économique stable
Objectif prioritaire 2 :	Promouvoir la croissance grâce à la diversification de l'économie
Objectif prioritaire 3 :	Dynamiser le secteur privé comme moteur de la croissance économique
Objectif prioritaire 4 :	Infrastructures de base et protection de l'environnement
Objectif prioritaire 5 :	Promouvoir l'intégration régionale dans le cadre de la CEMAC
Objectif prioritaire 6 :	Appui aux mesures/actions destinées à renforcer les ressources humaines et le secteur social et au cycle à l'intention des personnes défavorisées et faibles économiquement
Objectif prioritaire 7 :	Amélioration du cadre systémique, de la gestion administrative et de la gouvernance

En ce qui concerne l'objectif prioritaire 1 (Promouvoir un cadre macro-économique stable), il se proposait le retour à la stabilité économique, et comme un nouveau objectif à moyen terme un taux de croissance du P.I.B. aux alentours de 5% pour 2003 – 2004 et un taux d'inflation de 2%, d'augmenter les dépenses publiques et de fixer un taux d'investissement global d'environ 20% jusqu'en 2004.

En ce qui concerne l'objectif prioritaire 2 (Promouvoir la croissance grâce à la diversification de l'économie), comme on a constaté que le rythme de la croissance économique présente n'était pas suffisante et une diminution du degré de contribution du secteur pétrolier, on insiste sur la question inévitable de l'amélioration du secteur non pétrolier. Le secteur industriel constitue un moteur essentiel pour la réduction durable de la pauvreté. Il existe un marché potentiel d'environ 200 millions de clients potentiels en Afrique centrale et au Nigéria et on s'est fixé comme objectif un taux annuel de croissance économique de 6% pour les 10 années à venir (2005 – 2015). Et pour atteindre cet objectif on a pris une nouvelle conscience entre autres qu'il était vraiment indispensable de promouvoir la diversification de l'économie. On y évoque la nécessité d'appuyer notamment le développement parmi les industries manufacturières l'industrie de la transformation des produits agro-alimentaires, de l'industrie textile, l'industrie de transformation du bois et d'augmenter la compétitivité.

En ce qui concerne la promotion des PME, on considère qu'il s'agit d'une question de la première importance et dans la perspective des objectifs prioritaires 3 (Dynamiser le secteur privé en comme moteur de la croissance économique) et 6 (Appui aux mesures/actions destinées à renforcer les ressources humaines et le secteur social et au cycle à l'intention des personnes défavorisées et faibles économiquement), on souligne l'importance de promouvoir les PME.

Dans le cadre de la dynamisation du secteur privé, on a fixé les 5 objectifs suivants qui visent tout particulièrement les PME et les petites et moyennes industries.

³⁰ Parmi ces objectifs on a mis tout particulièrement en avant comme domaines prioritaires les trois suivants : l'éducation, la santé publique et les infrastructures.

- | | |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (1) | Renforcer la participation du secteur privé au développement des capacités et compétences |
| (2) | Renforcer la compétitivité |
| (3) | Diversification des produits financiers et développement de la micro finance |
| (4) | Promouvoir l'organisation des PME et du secteur artisanal et renforcer les technologies spécialisées |
| (5) | Améliorer le programme de privatisation concernant les services contractuels de consignation destinés aux PME et aux petites et moyennes industries |

(3) Evaluation de la progression du DSRP

En 2005, la troisième année après la formulation du DSRP, le F.M.I. et la Banque mondiale ont procédé à une évaluation de la progression de la mise en oeuvre et reconnu que les actions, mesures mises en oeuvre avaient produites des performances/résultats déterminés. Par la suite, dans le cadre d'un accord avec le F.M.I., on a mis en oeuvre pour la période de trois ans 2005 – 2008 un programme de réduction de la pauvreté et de promotion de la croissance (Poverty Reduction Growth Facility) et on s'efforce dans la continuité de réaliser des réformes sociales et économiques.

Dans le rapport de progression intermédiaire sur le DSRP paru en février 2006³¹, on a évalué les principaux résultats du DSRP de la manière suivante.

En ce qui concerne l'objectif prioritaire 1 : Promouvoir un cadre macro-économique stable, la croissance économique ayant ralenti en raison du ralentissement affectant le secteur non pétrolier pour atteindre 2,6% en 2005. Toutefois, des efforts ont été faits pour améliorer la situation et mettre en place une administration financière soutenue dans le pays et on a estimé qu'on avait pu atteindre un niveau fixé satisfaisant.

En relation avec l'objectif prioritaire 2 : Promouvoir la croissance grâce à la diversification de l'économie, on a sélectionné des secteurs ayant un fort potentiel de croissance (industrie de transformation agro-alimentaire, énergie, sylviculture, industrie du bois, industrie textile et coton, bauxite/alumina/aluminium, secteur du développement technologique, etc.) et mené des actions spécifiques pour chaque secteur respectif concerné.³²

En ce qui concerne l'objectif prioritaire 3 : Dynamiser le secteur privé, on a estimé que les actions pour éliminer les facteurs faisant obstacle au développement des capacités et compétences des PME et des industries petites et moyennes et au développement du secteur privé étaient mises en oeuvre de manière continue. Toutefois, en tant que facteurs faisant

³¹ Gouvernement camerounais (2006) "PRSP Progress Report on the Implementation of the PRSP"

³² En ce qui concerne l'industrie de transformation agro-alimentaire ; on a débuté un programme de développement de l'industrie de transformation et on a également rapporté qu'une étude portant sur l'appui à apporter pour améliorer la productivité, la transformation des produits et un système de distribution rationnel, et concernant le marché domestique et le marché à l'intérieur de la CEMAC, était en train d'être menée.

obstacle à la réalisation du DSRP, on a souligné - au regard du renforcement de la compétitivité économique – le manque d'une structure de garantie du crédit pour la fourniture de fonds destinés au financement des PME et des industries petites et moyennes. On a également souligné le fait de la l'organisation insuffisante du secteur privé. En rapport avec le projet d'agrandissement d'ALUCAM qui constitue une action stratégique importante pour permettre le développement du secteur industriel, on apprécie positivement le fait que l'on examine un plan permettant de conclure des contrats de consignation avec les PME camerounaises à hauteur de 30% du total des coûts du projet et on souligne que celui-ci est important pour le développement de partenariats industriels.

En outre, on a également apprécié qu'afin de permettre le mener la promotion des PME il était prévu d'allouer une enveloppe budgétaire en hausse de 270% par rapport à l'année précédente au Ministère des PME. On a fait des propositions relatives à l'adoption et à la mise en place de services administratifs supervisant les PME et souligné la nécessité de formuler un plan stratégique sectoriel afin de promouvoir les PME et les petites et moyennes industries ?

Présentement, en août 2008, le gouvernement camerounais a entrepris la révision du DSRP, et prévoit de formuler un DSRP II. Dans les propositions relatives à la révision du contenu, on a fixé les 3 objectifs suivants à réaliser : 1) doubler le revenu par personne au cours des 10 prochaines années (2008 – 2017) ; 2) éliminer les inégalités ; 3) réduire la pauvreté³³.

En rapport avec la promotion des PME, en ce qui concerne le point visant à apporter un appui pour la mise en place de réseaux de PME et de petites/moyennes industries et de mettre en oeuvre efficacement des partenariats entre l'Administration et le secteur privé, etc., on a souligné le fait que ces actions devaient être incluses dans le DSRP II.

En outre l'aménagement des infrastructures de base (tout particulièrement dans le domaine routier) a comme l'un de ces objectifs de permettre le développement du secteur privé. Toutefois, on a souligné que l'appui destiné aux compétences et savoir-faire technologiques destiné aux PME et petites/moyennes industries n'était pratiquement pas et que ce point devait donc être amélioré.

³³ MINPLAPDAT (2007) ' Revision of PRSP ' (Révision du DSRP)

II Compréhension de la situation actuelle des PME et analyse des problèmes pour le développement

2 Vue d'ensemble sur la PME au Cameroun

2 Vue d'ensemble sur la PME au Cameroun

2.1 Vue d'ensemble sur la PME

2.1.1 Vue d'ensemble

Les entreprises au Cameroun peuvent être catégorisées ainsi qu'il suit en fonction de leurs profils managériales et des contraintes: (1) les entreprises d'état de grande taille, les entreprises autrefois du portefeuille d'état mais qui ont été privatisé, et les entreprises étrangères importantes qui visent principalement les marchés d'exportation, etc., (2) les entreprises de taille moyenne, (3) les entreprises de petite taille, et finalement (4) les entreprises microscopiques et les propriétés individuelles avec quelquefois avec un certain nombre de leur ouvriers d'origine familiale.

Les entreprises de taille moyenne de (2) ci-dessus, sont des entreprises qui ne sont pas actuellement considérées comme relevant de la catégorie de PME au Cameroun. Elles ont été catégorisés comme "entreprises de grande taille." Ceci peut être si on considère leurs traits opérationnels au niveau du Cameroun seul, mais si on définit la PME comme l'entreprise qui, comparée avec les entreprises opérant ordinairement, subit des contraintes de sa petite dimension, et si cette analyse est menée dans une perspective de fonctionnement sur le marché global, alors elles sont sans aucun doute des entreprises avec des désavantages.

Les entreprises au Cameroun sous la catégorie d'entreprises de grande taille incluent: (1) les entreprises à capitaux étrangers ou les entreprises filiales d'entreprises étrangères opérant dans l'agro-industrie et dans les filières industrielles d'exportation des produits de la forêt, (2) les entreprises d'Etat établis dans les filières industrielles essentielles du Cameroun, les secteurs des grandes plantations, les secteurs manufacturiers de leur agro-produit, les industries de service telles que les finances, les transport et les secteurs de la communication et les entreprises issus des entreprises d'Etat privatisée. C'est l'état qui a contribué à l'établissement des entreprises de cette catégorie, (3) les entreprises à capital étranger ou les entreprises filiales des entreprises étrangères établis au Cameroun et qui vise positionner leurs firmes sur les marchés domestiques au Cameroun ou les marchés régionaux dans pays avoisinants le Cameroun, et (4) les entreprises dans le secteur de la distribution moderne, ou celles qui se sont implantées dans la fabrication des denrées qu'ils ont distribué autrefois.

Les entreprises de taille moyenne sont les suivantes: (1) les entreprises filiales d'entreprises étrangères ou les entreprises industrielles à capitaux locaux qui visent des marchés domestiques

au Cameroun et marchés régionaux dans les pays voisins du Cameroun, et (2) les distributeurs à capitaux étrangers ou locaux évoluant dans le secteur de la distribution moderne.

Les entreprises industrielles de (1) au-dessus, sont celles-là qui sont établis pour l'import substitution et présentes dans les secteurs industriels tels que les industries de la alimentaires, les produits textiles, les produits en papier et les produits chimiques y compris les peintures, les savons et les détergents, les produits pharmaceutiques et les produits cosmétiques, etc. Les principaux marchés de leurs produits sont toutes les parties des marchés domestiques au Cameroun et les marchés régionaux dans les pays CEMAC. Ils vendent leurs produits en utilisant leur propre réseau, ou les réseaux des distributeurs dans secteur de la distribution moderne.

Ils ne peuvent pas rivaliser avec marchandises importées bon marché qui sont fabriquées à l'étranger dans de grands volumes et sont importés sans quelques fois payer des taxes d'importations, comme résultante elles opèrent à un bas niveau d'utilisation de leur capacité. À cause de tout ceci, elles ont à faire face à des difficultés dans l'expansion de leurs firmes et dans la mise à niveau de leurs investissements pour améliorer et ceci a accéléré l'infléchissement de leur compétitivité.

Les distributeurs dans la catégorie (2) au-dessus sont composés de deux types de importants de distributeurs. L'un est le distributeur à capitaux étrangers qui a son siège à l'étranger et opère l'affaire au Cameroun sous la surveillance du siège. L'autre est le distributeur s'est établi et a grandi avec les capitaux du Cameroun ou des pays voisins. Les deux distribuent des marchandises telles que les produits alimentaires, les appareils de maison, les matériaux de construction, et exploitent des supermarchés. Quelques-uns ont fait un pas dans la fabrication de produits qu'ils ont importés et distribués auparavant, par l'intermédiaire d'une entreprise filiale du groupe.

L'entreprise de petite taille est la catégorie d'entreprise avec le plus grand nombre d'entreprises parmi toutes les autres catégories. Leurs traits de la gestion sont complètement diversifiés.

Dans le niveau supérieur de cette catégorie, il y a deux types d'entreprises de petite taille: (1) l'une est l'entreprise qui a un certain niveau d'organisation des règles de gestion internes et qui opèrent dans les secteurs tels que le mobilier et la fabrication de produits en bois, le textile et la fabrication de vêtements, la fabrication de produits alimentaires, les produits de l'agro alimentaire, et fabrication des matériaux de construction. (2) L'autre est l'entreprises aux capitaux local opérant et a se développant dans le champ d'industries secondaires venant en appui aux grandes entreprises, bien que le nombre de ce type d'entreprises soit encore petit.

Les entreprises dans (1) précité visent les clients dans leur voisinage qui les visiteront sur leurs sites pour acheter les produits, comparée aux entreprises de taille moyenne qui visent toutes les parties du marché domestique. Beaucoup de propriétaire de ce type d'entreprises sont très motivés, ils son intéressés par la distribution de leurs produits à travers les circuits modernes de distribution, ou même les exportations. Cependant, ils ne peuvent pas satisfaire les commandes de grande échelle à cause de leur capacité de production limitée et des insuffisances au niveau des équipements et du matériel. Ils ont aussi des problèmes de connaissance limitée au niveau des exigences techniques et managériales pour les marchés d'exportation. D'autre part, ils ont la difficulté dans l'obtention de fonds pour leur expansion et leur mise à niveau, du fait des taux d'intérêt élevés des emprunts disponibles en dépit de leur capacité à fournir les garanties.

Les entreprises dans (2) précité opèrent de manière stable avec des possibilités de grandir dans le futur, avec l'assistance leurs clients qui sont de grandes entreprises elles peuvent acquérir des compétences techniques, et accéder aux emprunts des banques.

Il y a beaucoup d'entreprises de petites tailles qui sont encore à l'étape de jeune entreprise naissante dans le niveau inférieur de cette catégorie juste à côté de la catégorie précédente, elles opèrent avec les mêmes industries que la catégorie précédente celle-ci dessus de (1). Elles visent aussi les clients dans le voisinage de leur site de fonctionnement, elles traitent leurs produits manuellement en ayant des installations très limitées. La qualité de leurs produits est insuffisante pour satisfaire à la demande de la gamme plus large de clients et leur fonctionnement est instable. Ils manquent souvent de fonds de roulement. La constitution des fonds pour l'amélioration de l'outil de production est presque impossible pour eux.

Dans le niveau inférieur supplémentaire de la catégorie d'entreprises de petites tailles, il y a les propriétaires individuels et familles qui font fonctionner des entreprises, et unités d'affaire pour des activités économiques sociales telles que les GICs et les GIEs.

Au niveau le plus bas de la catégorie d'entreprises de petites tailles, il y a micro entreprises et les individus qui entreprennent de petites firmes, y compris les individus qui ont des compétences dans un certain domaine et sont catégorisé comme des artisans.

Beaucoup d'individus qui entreprennent pour leur survie sont aussi inclus sous cette catégorie. Leurs aires de travail incluent plusieurs types d'industries de service fonctionnant dans le secteur informel, tel que la réparation, le transport des passagers et des marchandises, le personnel d'entretien et de maison, les services sociaux, l'approvisionnement, la micro finance et les activités liés à l'ordinateur, etc. Le nombre d'entreprises ou individus sous cette catégorie sera difficilement estimé, mais il grandi régulièrement.

Beaucoup sont impliqués dans le secteur "conventionnel" de la distribution qui inclut les vendeurs à la sauvette les vendeurs de la rue entretenant des relations commerciales avec les gens du voisinage ou les petits magasins, les ventes de petites tailles au détail au niveau des marchés centraux ou des marchés spécialisés dans les produits spécifiques tel que la nourriture, les nécessités journalières, les marchandises diverses, les savons et les piles pour radio, etc.

Dans le secteur agricole, il y a des types entreprises dont le fonctionnement est proche de celui des plantations de l'entreprise-type de petits planteurs sous les Petits Programmes de Développement détenus par la CDC pour le caoutchouc et l'huile de palme. Ensuite, il y a quelques micros entreprises et propriétaires individuels impliqués dans le traitement du poisson par séchage et le fumage du poisson dans le secteur des produits halieutiques. En revanche, le secteur agricole est fondamentalement dominé par un fonctionnement basé sur l'activité des fermiers au lieu des activités basées sur l'entreprise.

Dans le secteur minier, beaucoup de micro-entreprises et de propriétaires individuels ne prennent part officieusement aux opérations minières, mais aucune information de détail n'est disponible.

Le tableau suivant résume les catégories d'entreprises comme énoncé ci dessus.

Types d'entreprises		Classification en vue des appuis au développement
Grandes entreprises (GEs)	Entreprises publiques / Société d'Etat	
	Entreprises publiques / Société d'Etat privatisées	
	Entreprises à capitaux étrangers	orientés principalement sur les marchés extérieurs
	Autres grandes entreprises	
Entreprises de taille moyenne (MEs)	entreprises industrielles à capitaux étrangers	<p>Entreprises créées essentiellement pour proposer des produits de substitution aux importations. faible Compétitivité face aux produits importés. Fonctionnent en dessous de leurs capacités de production. Sont Peu disposées à développer leur affaire, mais préfèrent diversifier leurs activités. Peuvent fournir des garanties en cas de demande de crédit mais ne solliciteront de crédits à cause des taux d'intérêt élevés. Utilisent en général leurs fonds propres pour développer leurs affaires.</p>

Types d'entreprises		Classification en vue des appuis au développement
	Entreprises opérant au Cameroun comme filiale d'une entreprise étrangères ayant leur base dans d'autres pays africains (opèrent en même temps dans les secteurs du commerce et dans le secteur industriel)	leurs activités au Cameroun est une partie intégrante de leurs affaires. Interviennent essentiellement dans les matériaux de construction et dans la transformation des produits alimentaires.
	Les sous-traitants de Grandes Entreprises leurs fournissant des services spécialisés	Fournissant des services d'appuis aux grandes entreprises et aux succursales des grandes entreprises étrangères Fonctionnent de manière durables sur la base de la demande des Grandes Entreprises L'expertise technique est disponible chez le client Peuvent accéder au financement des banques commerciales.
	Other MEs	
Petites entreprises	Petites et Moyennes industries bien établies	Entreprises dont les propriétaires que les propriétaires veulent développer Ne peuvent accéder facilement à L'exportation à cause des contraintes dues à leurs capacités à gérer des commandes de grande taille Sont 'intéressés par des formations techniques visant à renforcer leurs capacités techniques. Peuvent fournir des garanties en cas de demande de crédit mais ne solliciteront de crédits à cause des taux d'intérêt élevés. IL y a de un minimum de politique marketing mais pas de système de distribution physique dans l'entreprise.
	Entreprises Industrielles appartenant à un individu	No measure (managerial methods, technology and fund) available for business expansion and improvement, despite their willingness for expansion and improvement. Insufficient working capital, resulting in difficulty to obtain materials for the succeeding production if they carry a large stock of products. Waiting for customers to visit on the site. Many of this category of small enterprises are not registered, remaining in the informal sector. Featured by manual works and obsolete facility and equipment. en dépit de leur bonne volonté se développer elles n'ont aucune disposition managériale, technologique et financières pour le faire Insuffisance de fonds propres et difficultés pour obtenir les matières premières en vue de faire face à des niveaux de production élevés Ils Attendent les clients sur le site. La plupart des entreprises de cette catégorie ne sont pas enregistrés, et restent dans le secteur informel. Sont caractérisés par l'utilisation des techniques manuelles et l'utilisation du matériel obsolète.
	Petites Industries et/ou entreprises de maintenance travaillant manuellement	
	Magasins distribuant également des produits importés	Ils importent directement leurs marchandises en voyageant directement à Dubai pour s'en procurer. Il y a deux types de magasins le premier spécialisé dans un type de produits particulier tandis que les autres sont des bazars

Types d'entreprises		Classification en vue des appuis au développement
	Petites affaires de type communautaire	Sont gérés par une communauté, qui utilisent des structures et des équipements sommaires Dans la plupart des cas, les fonds sont limités au capital de départ Dans la plupart des cas les fonds propres sont insuffisant pour opérer de façon continue. Le produit est vendu sur le site, par des clients qui viennent sur place
	Les petits actionnaires et pêcheurs qui fonctionnent comme entreprises dans les secteurs agricoles et les secteurs halieutique	Fermiers de la filière caoutchouc , l'huile de palme, etc. Dans le cas de la filière halieutique, ce sont des entreprises familiales qui fument le poisson.
Activités de subsistance	Travailleurs manuels indépendants	Fonctionnant principalement de manière individuelle à la base de la demande locale en fonction de leurs compétences dans les secteurs de plomberie, d'électricien, de charpentier, de menuisier, etc. Peuvent difficilement avoir du travail hors de leurs lieux de résidence
	Sauveteurs et propriétaires de caisses le long des rues	

2.1.2 Le Secteur Informel

Au Cameroun, tout le monde s'accorde sur le fait que le secteur informel est celui qui compte la majorité de la population engagée dans une activité économique. Toutefois, il n'existe aucune information officielle (statistiques, comptes publics) sur sa situation à travers le pays. Ce secteur, qui fait face à une diversité des problèmes tels que l'insécurité de l'emploi, les conditions difficiles d'exercice, et les techniques archaïques de travail (utilisation intensive de la main d'œuvre et obsolescence des équipements et outils), est de plus en plus pris en compte dans les priorités gouvernementales. Ainsi, des stratégies visant à optimiser son fonctionnement et le moderniser font partie de la feuille de route du MINPMEESA.

Si sur le plan historique le secteur informel a toujours eu une place importante dans l'économie camerounaise, une attention particulière lui a été accordée dès le début des années 1990 avec l'avènement de la crise qu'a accompagné les faillites d'entreprises et leur corollaire le chômage massif. En effet, ce secteur est devenu le refuge de tous les sans emplois.

Une enquête officielle menée par l'Institut National de la Statistique (INS) en 1993 et 1994 affirmait que 65% de la population active dans les provinces était dans le secteur informel et que son taux de croissance était de 5%. Ces résultats ont eu pour effet immédiat la prise en compte par le Gouvernement de la nécessité de définir et de mettre en œuvre de manière urgente des

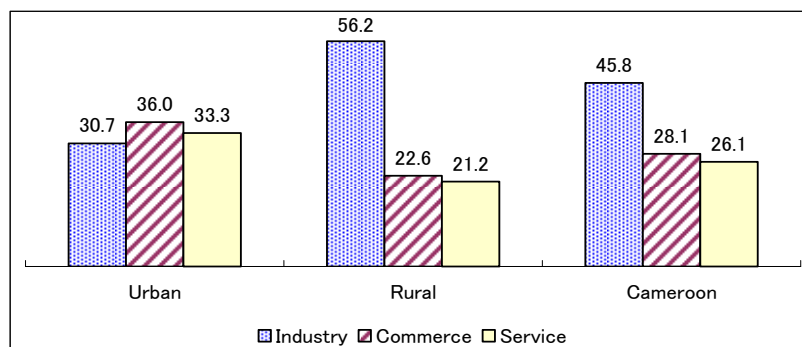
politiques spécifiques en vue d'améliorer l'environnement de ce secteur. Cette responsabilité incombe à la Direction de l'Economie Sociale et de l'Artisanat du MINPMEESA.

Au cours d'une enquête menée en 2005 par l'INS, les définitions suivantes ont été données au secteur informel :

- 1) Une activité économique qui n'est pas juridiquement créée et qui ne fait pas partie du système de l'assurance sociale ;
- 2) Une activité économique qui ne dispose pas d'un système comptable conforme aux principes et règles généralement acceptés ;
- 3) Une activité économique qui n'a pas une localisation fixe, des employés permanents.

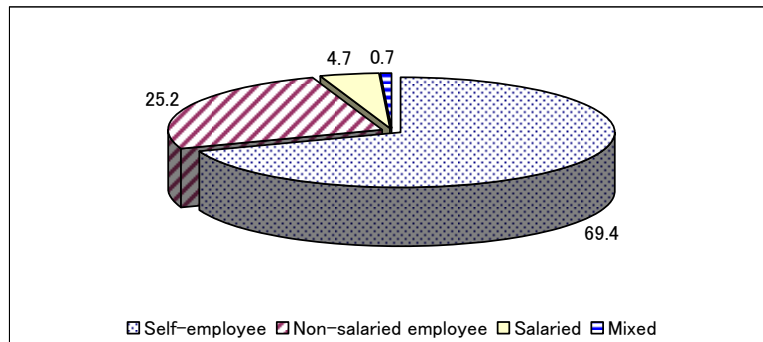
Les résultats de cette enquête, qui a porté sur un échantillon de 5274 structures, ont été publiés en mars 2006 dans un document intitulé « Enquête sur l'Emploi du Secteur Informel ». Ces résultats présentent comme principales caractéristiques du secteur informel :

- 1) Une prédominance de l'autoemploi qui représente 69,4% des structures de l'échantillon. En plus, les entreprises comprenant un propriétaire et des travailleurs non salariés représentent 26,2 %. Ainsi, ces types de microentreprises (à main d'œuvre familiale) dominent le secteur (94,6%) ;
- 2) Les structures qui emploient un personnel salarié (tout en faisant partie du secteur informel) représente 4,7% du total (Voir Graphique 2-1) ;
- 3) En zones urbaines, le commerce vient en tête, suivi des services et des activités de transformations qui occupent des parts comparables. En zones rurales, les activités de transformation des produits sont dominantes (Voir Graphique 2-2). Les activités de transformation des produits en milieu rural concernent l'artisanat, les produits agricoles et les services de maintenance.
- 4) Les femmes représentent environ 54,7% des travailleurs du secteur informel.



Source: EESI-INS

Graphique 2-1 Répartition des activités du secteur informel par zone et par secteur



Source: EESI-INS

Graphique 2-2 Nature des emplois dans le secteur informel.

En effet, défini comme « activités économiques ou individus exerçant une activité non officiellement enregistrée » aussi bien par le Gouvernement que par les institutions financières, le secteur informel emploie 60-65% de la population active et contribue pour 25-30% du PNB du Cameroun¹.

¹ "Cameroun Tribune" Oct.2.2007

2.2 Situation actuelle des statistiques concernant les PME

2.2.1 Situation actuelle des statistiques concernant les PME camerounaises

(1) Classification des PME du point de vue statistique

Au Cameroun, on n'a pas encore établi spécialement de définition qui puisse servir de standard ou de norme pour définir les PME. Le Ministère chargé des PME a établi un plan pour donner une définition standard des PME et ceci est actuellement en cours d'examen. (Pour plus de détails voir III-1.3). La proposition présentée par ledit ministère en juillet 2008 était la suivante.

Grandes entreprises	Plus de 101 employés
Entreprises moyennes	51 – 100 employés
Petites entreprises	6 – 50 employés
Entreprises à caractère artisanal ou familial	1 – 5 employés

Actuellement, cette classification en fonction de l'effectif du personnel n'est pas utilisée dans le domaine statistique. On utilise pour le moment la classification adoptée pour les statistiques concernant l'industrie, et il s'agit de la classification utilisée par l'Institut national de la statistique (INS) indiquée ci-dessous.

Grandes entreprises	Plus de 50 employés
Entreprises moyennes	21 – 50 employés
Petites entreprises	Moins de 20 employés

(2) Situation actuelle des statistiques concernant les PME

1) Statistiques établies par l'Institut national de la statistique (INS)

L'organisme en charge d'établir les statistiques au Cameroun est l'Institut national de la statistique (INS). Les études statistiques réalisées jusqu'à présent par l'INS et portant sur les PME (en principe elles ont été menées comme des études ou enquêtes statistiques industrielles) sont les suivantes

a) Enquête sur un échantillon d'entreprises (Enterprise Sample Survey) 1993-1999

Dans le cadre de cette enquête qui a été menée chaque année pour la période allant de 1993 à 1999, on a étudié un échantillon d'entreprises. L'échantillon qui était de 1524 entreprises en 1993 n'a cessé d'augmenter pour atteindre 1971 entreprises en 1997, ce nombre diminuant légèrement par la suite. En 1999, cette enquête a porté sur un échantillon de 1693 entreprises.

b) Enquête nationale portant sur les entreprises (National Enterprise Survey) 2007

L'enquête nationale menée en 2007 et portant sur l'ensemble du pays a porté sur un échantillon de 6027 entreprises et on a obtenu des réponses valides auprès de 5243 entreprises.

c) Enquête statistique trimestrielle (Quarterly Outlook Survey)

Il s'agit de statistiques établies par l'INS en vue d'estimer le Produit Intérieur Brut (P.I.B.) sur la base des données à la source concernant les différents secteurs industriels. Cette enquête est centrée sur 120 (en fait, 110 ont été concernées par cette enquête) grandes entreprises manufacturières et de transformation. Elle est réalisée tous les trois mois et porte sur les grandes tendances du secteur industriel et de l'emploi. En outre, on notera qu'il s'agit de la seule enquête portant sur un échantillon régulier dans le domaine de l'industrie.

d) Etude sur la situation de l'emploi dans le secteur informel (Study on Employment in the Informal Sector) 2005

Il s'agit d'une étude statistique basée sur un échantillon d'entreprises et portant sur 5274 établissements appartenant au secteur informel d'activités. Les résultats de cette étude sur la situation de l'emploi dans le secteur informel ("Study on Employment in the Informal Sector") ont été rendus public en mars 2006. (Pour les résultats de cette enquête, se reporter au chapitre II-2.1.2.)

2) Statistiques établies par d'autres organismes, etc.

Le Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat (MINPMEESA) prévoit de procéder à un recensement des PME (en fait, il s'agit plutôt d'une enquête de grande envergure que d'un recensement). Selon le plan de cette enquête, environ 30.000 entreprises seront concernées. Si ce recensement des PME est effectué, il s'agira de la plus grande enquête portant sur les PME qui aura été réalisée au Cameroun. En outre, on peut espérer que grâce à la réalisation des enquêtes futures on pourra être en mesure d'établir corollairement une liste de ladite " population " de PME. (Concernant la situation à l'heure présente – janvier 2008 – on constate que les dispositions budgétaires ayant pris du retard, la réalisation de cette enquête également sera retardée. Toutefois, il n'en demeure que ce projet prévu pour l'exercice 2008 demeure inclus dans le budget et les préparatifs de cette enquête se poursuivent avec une tendance à la réduction du nombre d'entreprises concernées.)

Signalons par ailleurs une enquête organisée conjointement par la SNV, la GTZ et le GICAM sur un échantillon de 1000 entreprises avec pour objectif la constitution d'une base de données sur les PME. Les résultats de cette opération pour la fin du mois de janvier 2008.

Dans le cadre de ladite enquête, on a enquêté pendant une période allant de septembre à décembre 2007 sur les entreprises de moins de 250 employés actives dans les secteurs de l'industrie manufacturière et de transformation, du commerce et des services. Cette enquête a porté tant sur les entreprises appartenant au secteur formel que celles du secteur informel, et 413 entreprises ont répondu au questionnaire d'enquête (en ce qui concerne les résultats de cette enquête, voir II-2.3.)

2.2.2 Situation actuelle des statistiques concernant les PME

(1) Enquête sur un échantillon d'entreprises (Enterprise Sample Survey) 1993-1999

En ce qui concerne cette enquête menée par l'INS de 1993 à 1999, elle a porté sur un échantillon d'entreprises dont l'effectif du personnel était inférieur à 50 employés conformément à la définition des PME adoptée par l'INS. En 1999, l'échantillon d'entreprises sélectionné était constitué pour 86,4% par des PME. Toutefois, si on adopte la définition des PME préconisée par le MINPMEESA – à savoir une entreprise dont l'effectif du personnel est inférieur à 100 employés – le pourcentage des PME serait alors de 92%.

**Tableau 2-1 Enquête sur un échantillon d'entreprises
(Enterprise Sample Survey) (1993-1999)**

Catégorie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nb. Total d'entreprises	1524	1515	1486	1427	1971	1876	1693
Distribution des entreprises selon les principaux secteurs d'activités							
Secteur primaire (Non Industriel)	48	40	40	44	66	62	53
Industrie & Mines	402	392	363	342	462	432	392
Commerce	576	594	582	540	732	707	588
Services	499	489	501	501	711	675	660
Emploi (nb. de salariés)							
PME – 20	1126	1140	1138	1056	1508	1428	1286
21-50	173	164	146	155	190	198	177
51-100	96	91	78	79	115	98	96
101-500	104	94	98	108	125	118	108
501-	25	26	26	29	33	34	26

Source: Institut National de la Statistique (INS)

(2) Enquête nationale portant sur les entreprises (National Enterprise Survey) 2007

Cette enquête a été réalisée au niveau national en 2007 par l'INS et portait sur un échantillon de 6027 entreprises dont 5243 ont répondu de manière adéquate au questionnaire d'enquête. Si on suit la définition des PME donnée par l'INS, le pourcentage des PME était de

90.7%, et celui des grandes entreprises de 9.3% (selon la définition adoptée par le MINPMEESA les pourcentages respectifs étaient de 94.7% pour les PME et de 5,3% pour les grandes entreprises). En ce qui concerne la répartition régionale et géographique des dites entreprises, on constate que les entreprises installées à Douala constituaient plus de la moitié des entreprises en questions avec 56,3% et que Yaoundé venait en 2^{ème} position avec 27,5% du total des entreprises faisant l'objet de l'enquête, ces deux villes représentant 83,8% du total des entreprises. On peut dire que la concentration des entreprises dans ces deux villes (deux provinces) du Cameroun constitue un fait notable qu'il convient de souligner.

Répartition des PME au Cameroun

Ville	Moins de 20		20 - 50		50 - 100		100 - 500		Plus de 500		Total	
DOUALA	2,392	80.8%	251	8.5%	133	4.5%	157	5.3%	26	0.9%	2959	56.3
YAOUNDE	1,267	88.0%	78	5.4%	49	3.4%	39	2.7%	7	0.5%	1,440	27.5
GAROUA	158	92.9%	8	4.7%	1	0.6%	2	1.2%	1	0.6%	170	3.2
EDEA	45	72.6%	8	12.9%	2	3.2%	5	8.1%	2	3.2%	62	1.2
BAFOUSSAM	35	64.8%	7	13.0%	5	9.3%	7	13.0%	0	0.0%	54	1.0
Autres	476	83.8%	40	7.0%	20	3.5%	25	4.4%	7	1.2%	568	10.8
Total	4,373	83.2%	392	7.5%	210	4.0%	235	4,5%	43	0.8%	5,253	100.0

Source: INS

2.3 Analyse des résultats de l'enquête par questionnaire

Les résultats de l'enquête par questionnaire sur les PME menée de septembre à décembre en 2007 se présentent comme suit. Les entreprises cibles devant être enquêtées étaient : a) des entreprises du secteur manufacturier, du commerce ou du secteur des services, b) avec 250 employés ou moins, c) relevant du secteur formel autant que du secteur informel². La méthode détaillée retenue pour la conduite de l'enquête et le format du questionnaire de la PME sont attachés à la fin de cette section comme Appendice.

2.3.1 Principales caractéristiques des entreprises ayant répondu au questionnaire (aspect non financier)

(1) Nombre d'entreprises ayant répondues au questionnaire par secteur

Le nombre d'entreprises ayant répondues au questionnaire par secteur est pour le secteur manufacturier (241), Le Commerce (99), le secteur des Services (66) (Ces nombres ne couvrent pas la totalité de la répartition du nombre d'entreprises. Le nombre présenté ci-dessus correspond aux réponses réelles obtenues et est conforme aux Termes de Référence de l'enquête sur les PME qui définit le nombre de réponses attendu par secteur).

Tableau 2-2 Nombre d'entreprises ayant répondues au questionnaire par secteur

Type of Industry	No. of Enterprise	(%)
Manufacturing	241	58.4%
Commerce	99	24.0%
Services	66	16.0%
N.A.	8	1.9%
Total	413	

Source: Questionnaire Survey on SME

(2) Entreprises formelles et informelles

Le nombre d'entreprises ayant répondues au questionnaire en fonction de leur statut (formels ou informels) est de 92,3% (entreprises formelles) et 7,7% (entreprises informelles)³.

² Le nombre de questionnaires remplis et validés se situe à 413.

³ Les entreprises qui possèdent un N° de contribuable (Tax Payer's No.), ou bien le Certificat du commerce extérieur (Trade Certification) sont considérées comme appartenant à la catégorie des entreprises formelles et toutes les autres à celle des entreprises informelles.

Tableau 2-3 Entreprises formelles et informelles

Catégorie	N° de l'entreprise	(%)
Formel (enregistrée)	381	92,3%
Informel (non enregistré)	32	7,7%
Total	413	

Source: Questionnaire Survey on SME

(3) Répartition régionale

Nous avons indiqué ci-dessous la répartition géographique des entreprises qui ont répondu au questionnaire. Avec 242 entreprises ayant répondu au questionnaire pour la ville de Douala (58,6%) et 86 pour la ville de Yaoundé (20,8%), ces deux villes représentent environ 80% du nombre total des réponses reçues. En outre, en ce qui concerne le nombre d'entreprises, on a établi sur la base des données valides concernant les entreprises enregistrées au Cameroun dans 10 régions une comparaison proportionnelle extraite de ces données et comme le nombre d'entreprises installées à Douala et à Yaoundé est élevé on a procédé à une classification selon les 10 régions concernées.⁴

Tableau 2-4 Nombre d'entreprises selon les provinces concernées

Province or City	No. of Enterprise	(%)
Adanawa	2	0.5%
Center	9	2.2%
Douala	242	58.6%
East	3	0.7%
Far-North	4	1.0%
Littoral	30	7.3%
North	6	1.5%
North-West	5	1.2%
South-West	7	1.7%
South	11	2.7%
West	8	1.9%
Yaounde	86	20.8%
Total	413	

Source: Questionnaire Survey on SME

(4) Profil légal de l'entreprise au Cameroun

La distribution du nombre d'entreprises ayant répondues au questionnaire en fonction du type de statut légal reconnu pour les entreprises dans la législation du Cameroun est la suivante : SARL (45.5%), entreprises personnelles (30.8%), SA (17.7%) dans l'ordre d'importance comme montré dessous.

⁴ Du point de vue géographique, la ville de Douala est située dans la province du Littoral et la ville de Yaoundé dans la province du Centre.

Tableau 2-5 Profil légal de l'entreprise au Cameroun

Enterprise type	No. of Enterprise	(%)
Personal firm	127	30.8%
GIC	6	1.5%
Association	4	1.0%
SARL	188	45.5%
SA	73	17.7%
Others	15	3.6%
Total	413	

Source: Questionnaire Survey on SME

(5) Nombre d'employés

Le nombre d'employés dans les entreprises ayant répondu au questionnaire est indiqué comme ci-dessous. Sur la totalité des réponses, on dénombre pour la catégorie de " 10 - 29 employés " 187 entreprises (45,7%) constituant ainsi la catégorie la plus importante, puis viennent la catégorie " 0 - 9 employés " pour laquelle on dénombre 96 entreprises (23,5%), et la catégorie " 30 - 49 employés" avec 51 entreprises (12,5%). Les entreprises avec moins que 50 employés représentent approximativement 80% dans le total des réponses obtenues.

Du point de la vue du secteur d'activités, la catégorie " 10 - 29 employés " dans le secteur industriel représentait la plus grande proportion avec 28,3% (117 entreprises) suivie de la catégorie " 0 - 9 employés " avec une proportion de 12,5% (51 entreprises).

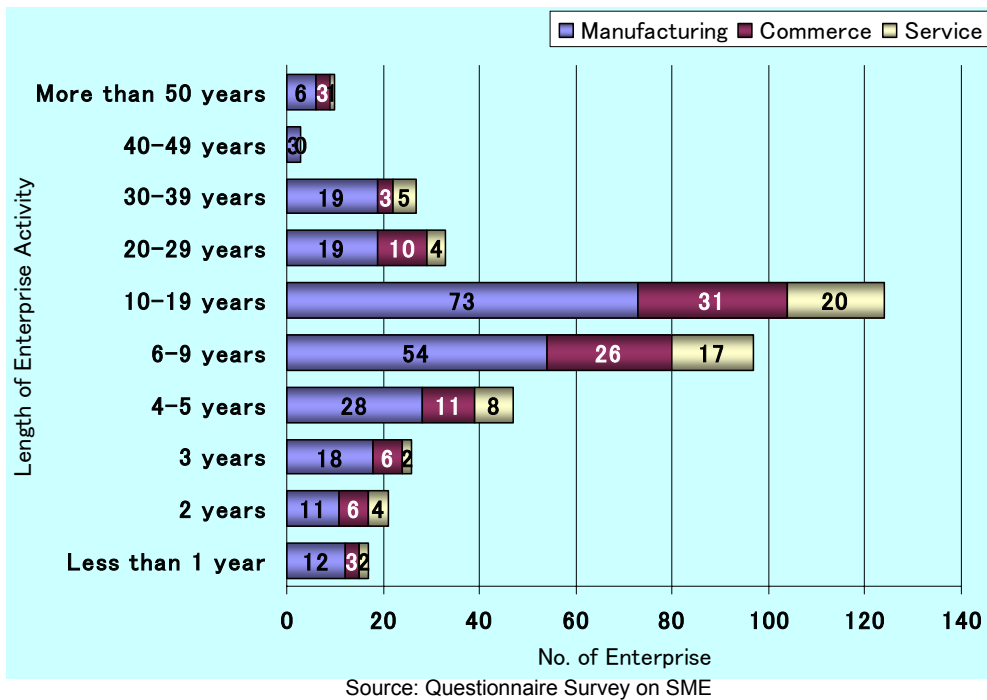
Tableau 2-6 Nombre d'employés

Nb. d'employés	Sec.Manufacturier	(%)	Commerce	(%)	Services	(%)
0-9	51	12,3%	32	7,7	13	3,1%
10-29	117	28,3%	43	10,4%	27	6,5%
30-49	29	7,0%	8	1,9%	14	3,4%
50-149	27	6,5%	10	2,4%	9	2,2%
150-	15	3,6%	6	1,5%	2	0,5%
Total	239	57,9%	99	24,0%	65	15,7%
Autres	10	2,4%				

Source: Questionnaire Survey on SME

(6) Nombre d'années d'activités des entreprises

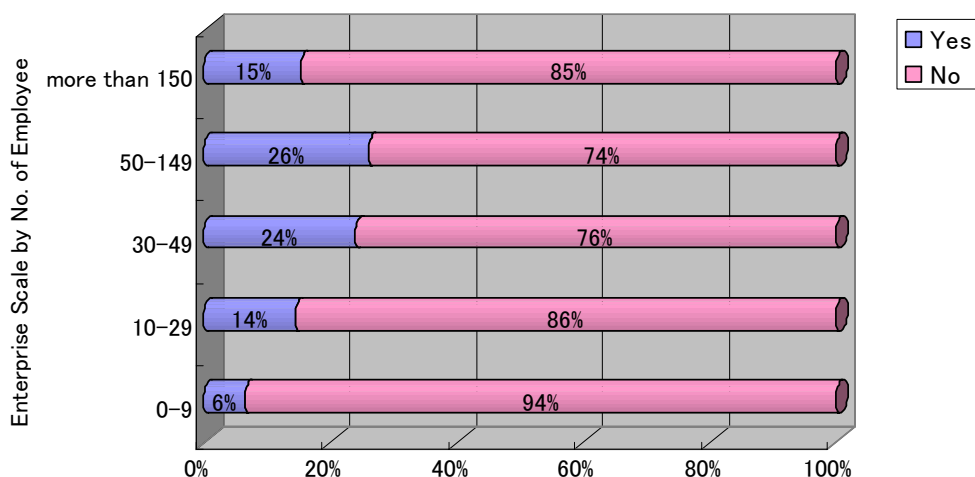
La catégorie d'entreprises dont le nombre de réponses était le plus nombreux était celle qui avait « 10 – 19 années » d'activités (124 entreprises : 31%) , puis venaient celles ayant respectivement « 6 – 9 années » d'activités (97 entreprises : 23%) et « 4 – 5 années » d'activités (47 entreprises : 12%). Quant à la catégorie des entreprises ayant plus de 20 années d'activités, elles représentaient environ 18% du total des réponses reçues.



Graphique 2-3 Nombre d'années d'activités des entreprises

(7) Conditions d'utilisation d'organismes extérieurs (Universités, centres de recherche privés, etc.)

On peut dire que dans l'ensemble il existe peu d'entreprises qui utilisent les services d'organismes extérieurs à l'entreprise (universités, instituts ou centres de recherche, organismes spécialisés dans la technologie, le marketing, la formation professionnelle ou la gestion d'entreprise, etc.) Les entreprises à caractère artisanal (0 – 9 employés) ne représentent que 6% du total des entreprises examinées, et on constate qu'en fonction de l'augmentation de la taille de l'entreprise les conditions d'utilisation des organismes susmentionnés augmentent également pour atteindre environ 25% dans le cas des entreprises d'importance moyenne (50 – 149 employés). En ce qui concerne les grandes entreprises (plus de 150 employés), le taux d'utilisation desdits organismes se limite à environ 15%.



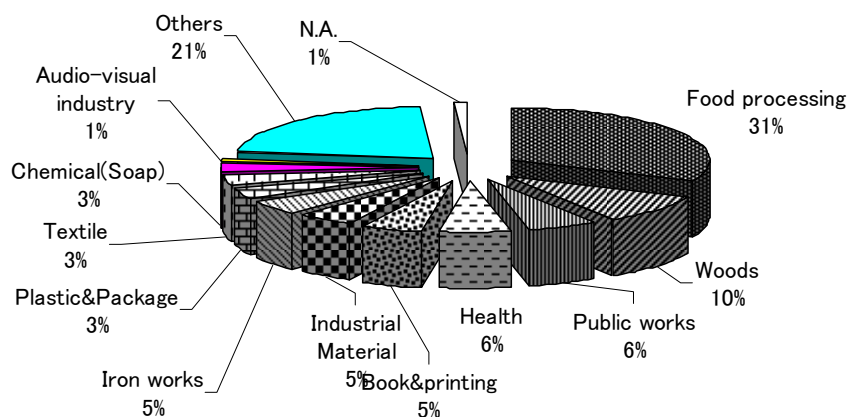
Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-4 Conditions d'utilisation d'organismes extérieurs (Universités, centres de recherche privés, etc.)

2.3.2 Principaux produits fabriqués et montant du chiffre d'affaires

(1) Principaux produits (produits manufacturés)

Si on considère tout particulièrement les principaux produits fabriqués par les entreprises manufacturières qui ont donné une réponse validée, on constate de manière caractéristique que les entreprises de transformation de produits alimentaires sont relativement nombreuses, celles représentant 31% du nombre total des entreprises interrogées. Toutefois, on observe dans l'ensemble une production diversifiée de produits variés : à commencer par les produits en bois (10%), les produits en rapport avec les entreprises publiques (6%), les produits médicaux et de santé (6%), les ouvrages et imprimés (5%), les produits en fer (5%), etc. Autrement dit, on peut dire que l'on a reçu des réponses et des informations d'entreprises manufacturières dont les activités sont relativement diversifiées.

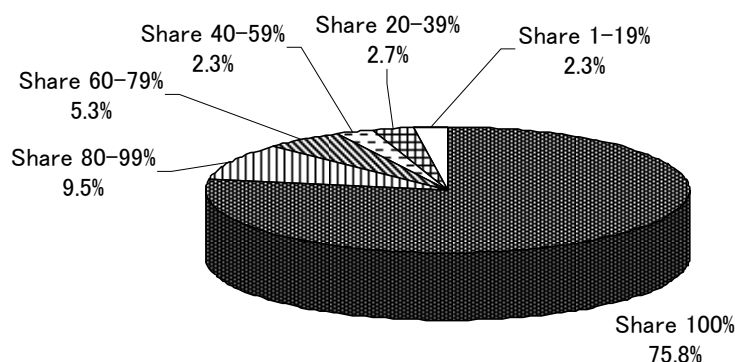


Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-5 Principaux produits (produits manufacturés)

(2) Pourcentage du chiffre d'affaires domestique (industries manufacturières)

En ce qui concerne les industries manufacturières, si on examine la part du chiffre d'affaires domestique qui leur revient comparé au total du chiffre d'affaires, on constate que celles-ci représentent 75,8% du total (l'ensemble des entreprises ayant répondu au questionnaire = 100%), le reste se répartissant de la manière suivante : «Part 80-90%» (9.5%), «Part 60-79%» (5.3%), plus de 90% des entreprises représentent plus de 60% du chiffre d'affaires domestique camerounais et on peut noter que la grande majorité des entreprises dépendent uniquement du marché intérieur pour réaliser leur chiffre d'affaires.



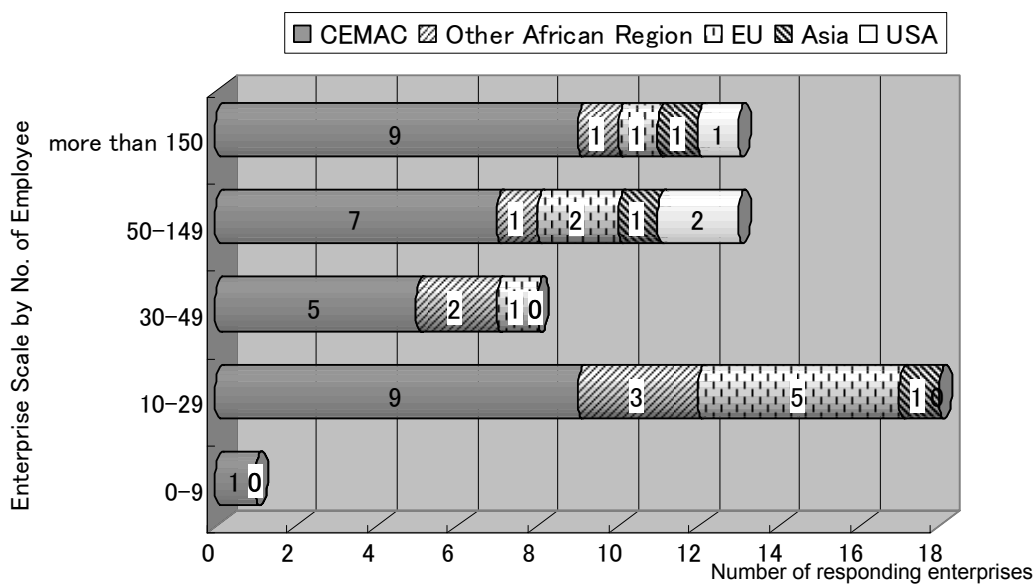
Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-6 Part du chiffre d'affaires domestique (industries manufacturières)

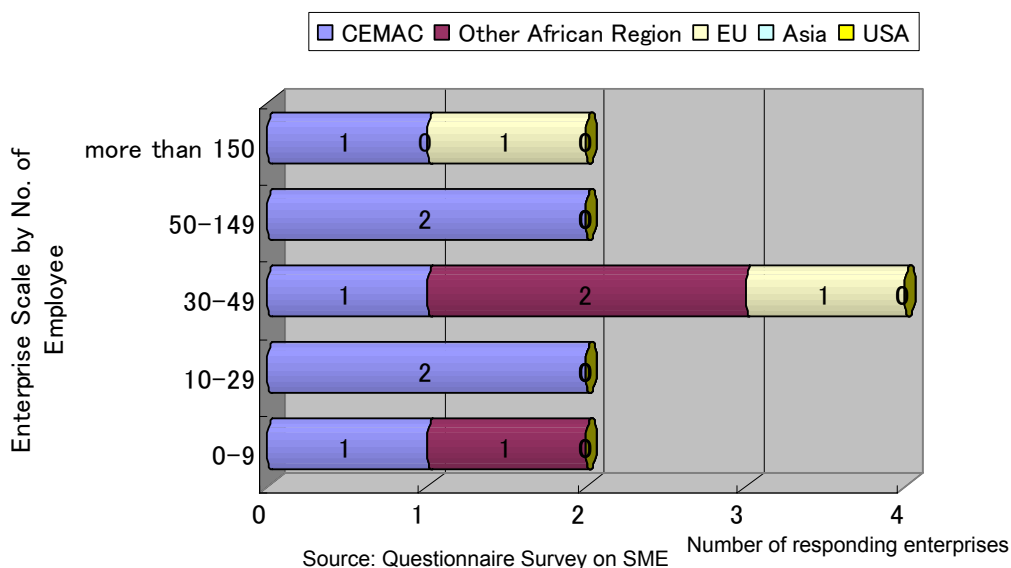
(3) Chiffre d'affaires réalisé à l'étranger

En ce qui concerne les entreprises qui réalisent leur chiffre d'affaires à l'étranger, on a représenté sur le tableau ci-dessous selon l'importance de l'effectif du personnel la part de chaque catégorie d'entreprises. En ce qui concerne les entreprises manufacturières, parmi les entreprises dont l'effectif du personnel est compris entre 0 – 9 employés, une seule seulement réalise une partie de son chiffre d'affaires au sein de la CEMAC, et dans les conditions actuelles la plus grande partie des entreprises n'est pas en mesure de réaliser leur chiffre d'affaires à partir de ventes à l'étranger. On constate d'autre part que plus l'envergure de l'entreprise augmente et que sa taille est relativement importante – petites entreprises (effectif du personnel = 10 – 29 employés) et moyennes entreprises (effectif du personnel = 30 – 49 employés) plus les entreprises en question réalisent leur chiffre d'affaires en dehors de la CEMAC, c'est à dire dans les autres pays africains, dans l'Union européenne, et en Asie. Lorsqu'il s'agit des entreprises moyennes appartenant à la catégorie supérieure (effectif du personnel = 50 – 149 employés) et les grandes entreprises (effectif du personnel = plus de 150 employés), on constate que les USA sont un client important. Quant aux secteurs du commerce et des services, on observe que les réponses au questionnaire sont peu nombreuses, et qu'il est difficile de mettre clairement en évidence des tendances caractéristiques selon l'envergure ou l'importance des entreprises étudiées.

Si on examine la situation présente en fonction de l'aire géographique et régionale, on constate que pour les industries manufacturières les " pays appartenant à la CEMAC " constituent le marché étranger le plus proche (31 réponses), puis vient le marché de " l'Union européenne " (9 réponses) et les " autres pays africains " (7 réponses). Quant aux secteurs du commerce et des services, on constate que les " pays appartenant à la CEMAC " constituent ici également le marché le plus important (7 réponses), puis viennent ensuite les " autres pays africains (en dehors de la CEMAC) " (3 réponses) et l'Union européenne (2 réponses).



Source: Questionnaire Survey on SME
Graphique 2-7 Détails concernant le montant du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger (industries manufacturières)

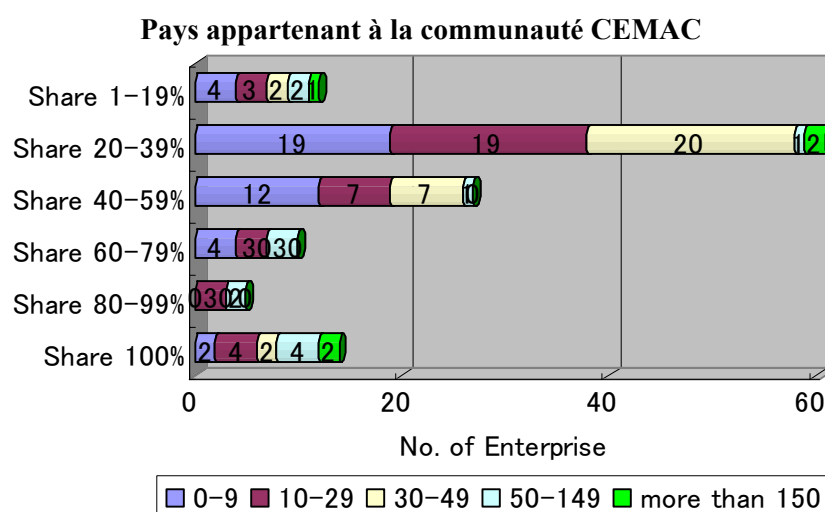


Source: Questionnaire Survey on SME
Graphique 2-8 Détails concernant le montant du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger (commerce et services)

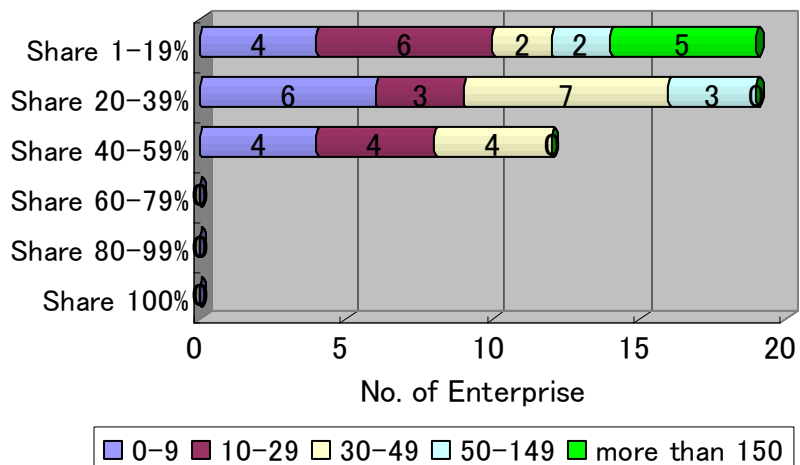
(4) Répartition selon les régions concernées en pourcentage du montant du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger et que l'on peut considérer comme prometteur dans le futur

On a indiqué sur le tableau indiqué ci-dessous (plusieurs réponses possibles) la part du montant du chiffre d'affaires prometteur pour l'avenir selon chaque région concernée pour chaque type d'entreprise (toutes industries confondues). Les régions les plus prometteuses sont – par ordre décroissant - les pays appartenant à la communauté de la CEMAC (129 entreprises), puis viennent les autres pays africains situés en dehors de la CEMAC (50 entreprises), l'Union européenne (25 entreprises), les Etats-Unis (15 entreprises) et l'Asie (9 entreprises). On peut ainsi supposer que pour les entreprises le marché extérieur le plus proche est constitué par les pays appartenant à la CEMAC et qui bénéficient de conditions préférentielles.

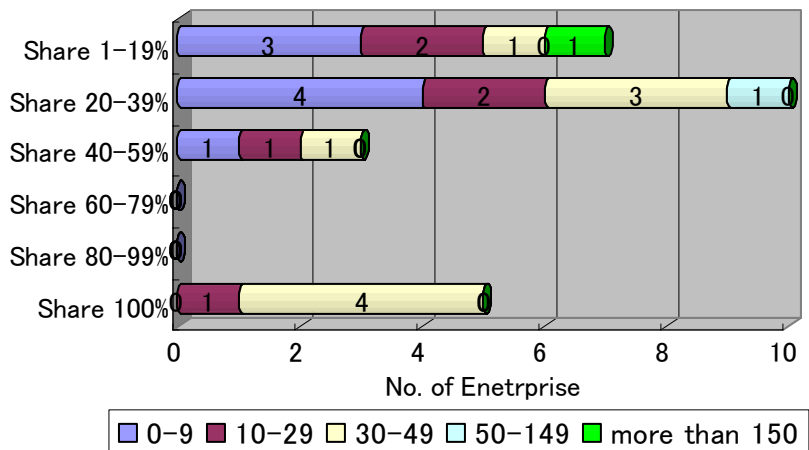
En ce qui concerne les entreprises à caractère artisanal ou familial, on constate que pour la plupart des entreprises qui connaissent des restrictions et contraintes quant à leur envergure celles-ci visent à se situer dans les tranches "1-19%" et "20-39%". Quant aux entreprises moyennes, au regard de la part du chiffre d'affaires, on observe que quelques entreprises prometteuses peuvent espérer une part de 60% du chiffre d'affaires.



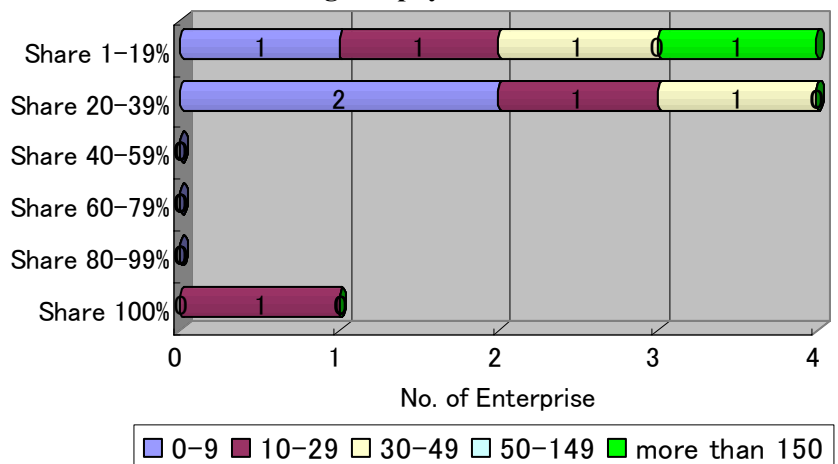
Autres régions africaines

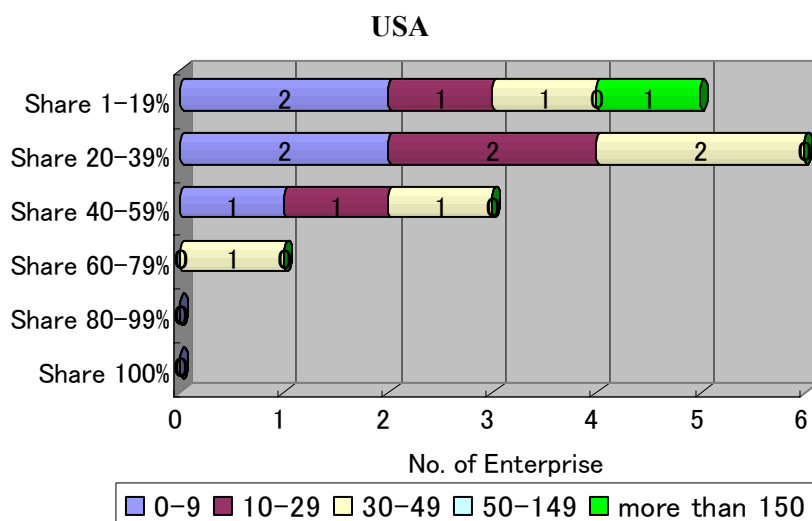


Union européenne



Régions/pays d'Asie



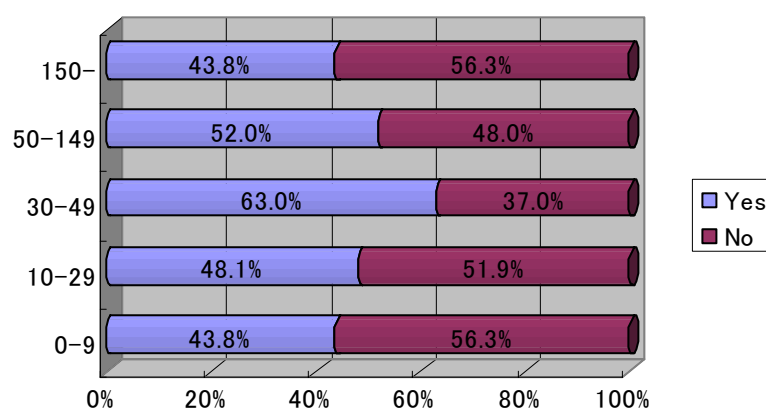


Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-9 Pourcentage selon les régions concernées des entreprises prometteuses dont on espère qu'elles réaliseront une part de leur chiffre d'affaires à l'étranger

(5) Volonté d'étendre les activités de l'entreprise

En ce qui concerne l'expansion des entreprises (extension de leurs activités) dans le futur, environ la moitié des entreprises ont répondu lors du questionnaire qu'elle souhaitaient d'une manière générale étendre à l'avenir leurs activités. Si on examine le contenu des réponses en fonction de l'envergure de l'entreprise, on constate que la part revenant aux entreprises moyennes (effectif du personnel = 30 – 49 employés) est la plus élevée, viennent ensuite les petites entreprises artisanales ou familiales (effectif du personnel égal ou inférieur à 9 employés) puis les grandes entreprises (effectif du personnel égal ou supérieur à 150 employés) qui constituent une part relativement réduite avec 43,8%.



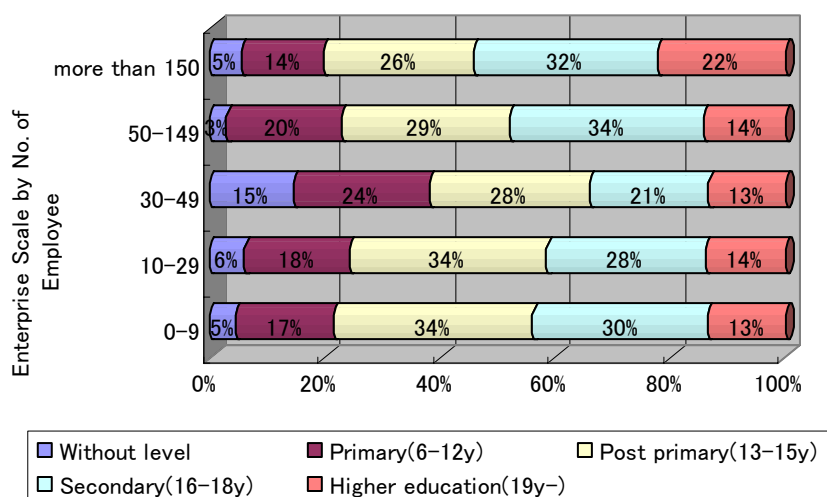
Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-10 Extension des activités de l'entreprise

2.3.3 Ressources humaines et formation des ressources humaines

(1) Carrière scolaire/universitaire des employés de l'entreprise (diplômes acquis à la fin du cursus scolaire ou universitaire)

On constate qu'en fonction de l'envergure de l'entreprise, c'est-à-dire de l'importance de l'effectif du personnel, il existe des disparités quant au niveau de scolarité des employés. Si on examine l'ensemble des personnes employées par les entreprises, on constate que 19 – 39% des employés ont un niveau de scolarité égal ou inférieur au niveau de l'école primaire, que 45 – 67% des employés ont un niveau égal ou inférieur au niveau du collège (école secondaire) et qu'en général en ce qui concerne nombre d'employés desdites entreprises le niveau d'éducation est peu élevé et qu'en général la durée de la scolarité est limitée. Le pourcentage des couches de la population qui ne bénéficient d'aucune scolarisation se situe entre 3 et 15%, et par constate celui-ci des personnes qui ont accès à une éducation supérieure universitaire se situe entre 13 et 22%. Si l'on examine la situation en fonction de l'envergure des entreprises, on s'aperçoit que dans le cas des grandes entreprises le pourcentage d'employés (22%) qui ont bénéficié d'une éducation supérieure, c'est-à-dire diplômés de l'université, est particulièrement important.

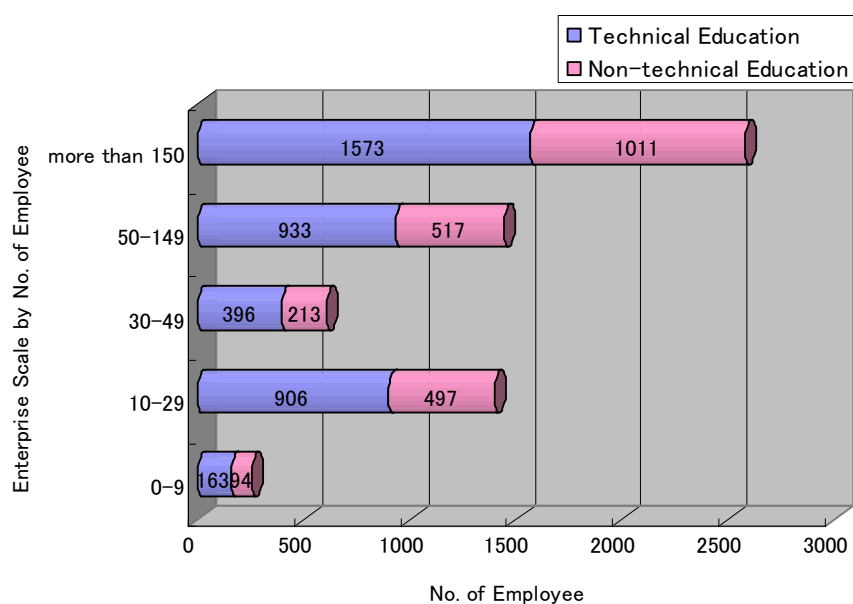


Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-11 Carrière scolaire/universitaire des employés

(2) Enseignement technique et expériences dans ce domaine par les employés

Si on examine le pourcentage d'employés qui a reçu un enseignement technique, on constate qu'environ 60 – 65% des employés n'ont jamais reçu aucun enseignement technique et environ 30 – 35% ont pu expérimenter un tel enseignement. Dans ce cas, on observe qu'au final ces pourcentages ne varient guère en fonction de la catégorie ou de la taille de l'entreprise.

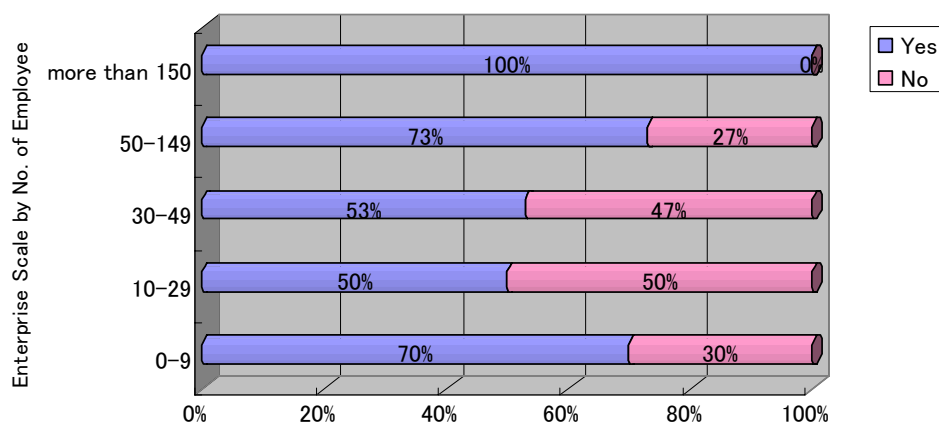


Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-12 Enseignement technique et expériences dans ce domaine par les employés

(3) Conditions de mise en place d'une formation professionnelle destinée aux employés

Si on examine les conditions de mise en place d'une formation professionnelle destinée aux employés, on a reçu des réponses concernant les grandes entreprises (effectif du personnel = plus de 150 personnes) qui indiquent que toutes les entreprises en question ont mis en place une formation professionnelle et que le personnel a eu ce type d'expériences. On peut considérer que les ressources tant financières qu'humaines sont suffisantes pour permettre à l'entreprise elle-même d'assurer une telle formation professionnelle destinée aux employés ou de la confier à un organisme extérieur. Toutefois, on constate qu'au fur et à mesure que l'envergure de l'entreprise se réduit le pourcentage des entreprises qui assurent une formation diminue progressivement. Ceci dit, dans le cas des entreprises artisanales (effectif du personnel = égal ou inférieur à 9 employés) le pourcentage a tendance à augmenter, 70% desdites entreprises assurant une formation professionnelle à leur personnel. En ce qui concerne les PME, seulement la moitié environ des entreprises se situant dans cette catégorie assure une formation professionnelle à leur personnel.

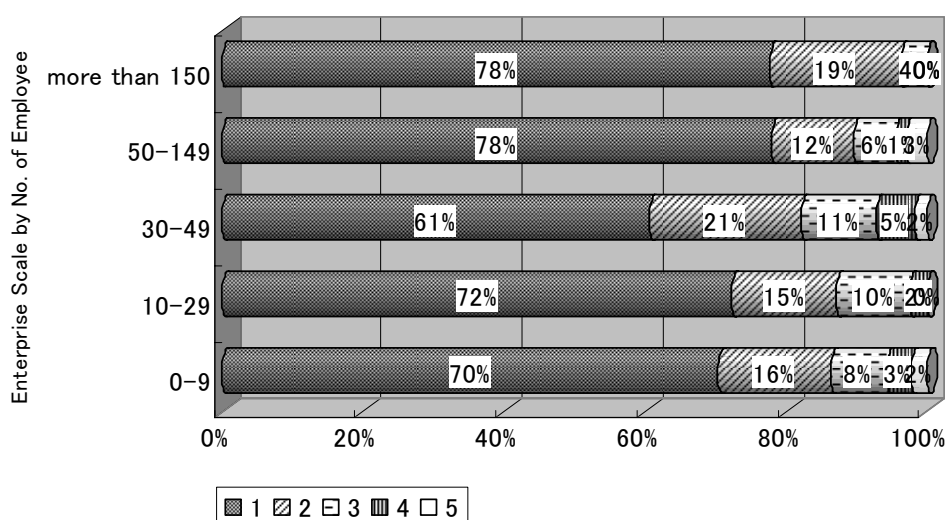


Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-13 Conditions de mise en place d'une formation professionnelle destinée aux employés

(4) Différents types de formation professionnelle

En ce qui concerne les entreprises qui mettent en oeuvre une formation professionnelle pour leur personnel, on constate que le type de formation professionnelle le plus répandu est du type " formation sur le lieu de travail " (OJT/On the Job Training), avec un pourcentage situé entre 60 et 80%, ce type de formation n'entraînant pas de coûts supplémentaires et pouvant être mise en oeuvre dans la pratique quotidienne sur le lieu de travail. En ce qui concerne les opportunités de formation qui viennent ensuite, on peut signaler la participation à des " séminaires et ateliers de formation " pour environ 10 à 20% des entreprises, et ensuite pour environ moins de 10% des entreprises concernées une " formation professionnelle donnée dans le cadre d'écoles ou de centres de formation "



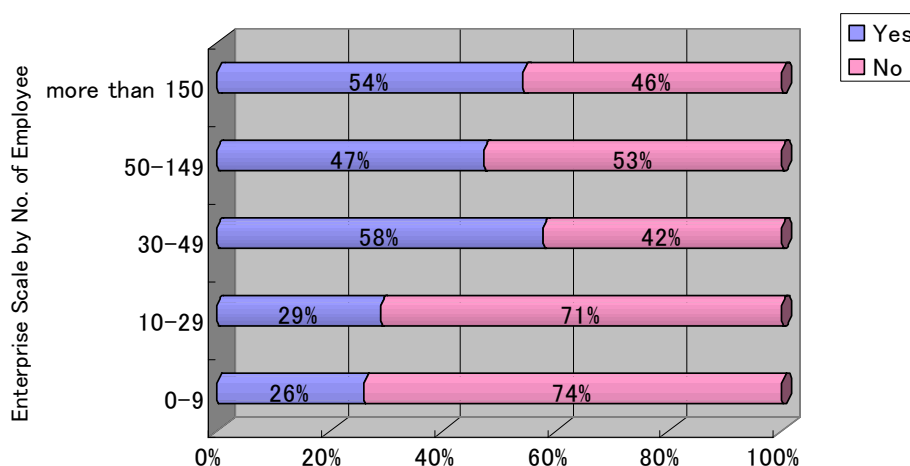
TYPE DE FORMATION

1. Formation sur le lieu de travail dans votre usine ou l'usine d'un client
2. Participation à des séminaires ou à des ateliers de formation
3. Formation planifiée assurée en fonction d'un calendrier fixé
4. Envoi à l'étranger
5. Autres

Source: Questionnaire Survey on SME
Graphique 2-14 Type de formation

(5) Conditions d'utilisation des services d'appui aux entreprises de type " BDS "

Nous avons indiqué ci-dessous (Voir Figure ci-dessous) les résultats de l'enquête auprès des entreprises concernant la mise en oeuvre de la formation professionnelle destinée aux employés de l'entreprise. En ce qui concerne les entreprises de type artisanal (micro-entreprises dont l'effectif du personnel se situe entre 0 et 9 employés) et les petites entreprises (dont l'effectif du personnel se situe entre 10 et 29 employés), le pourcentage des entreprises utilisant les services BDS est peu élevé avec un peu moins de 30% des entreprises concernées. Toutefois, en ce qui concerne les entreprises moyennes avec un effectif du personnel égal ou supérieur à 30 employés et les grandes entreprises, on constate que le pourcentage d'utilisation dudit système augmente considérablement et au final le pourcentage se situe aux alentours de 50%.

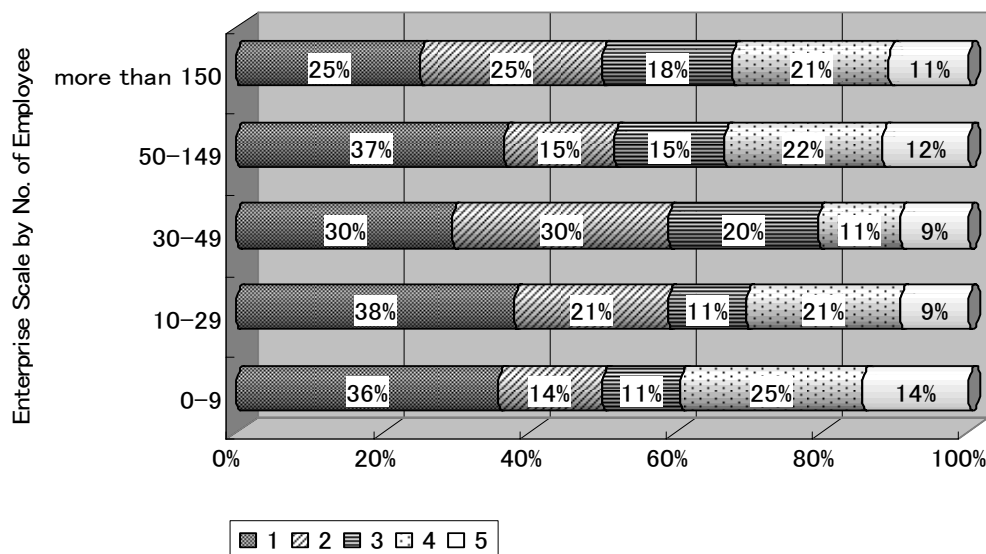


Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-15 Conditions d'utilisation des Services d'appui aux entreprises (BDS)

(6) Domaines où sont utilisés les services d'appui aux entreprises de type BDS

Parmi les entreprises qui ont recours aux services d'appui de type BDS, le principal domaine d'activités ayant recours à ce type de services est celui de la "technologie", puis viennent ensuite les domaines des "ressources humaines" et du "marketing". Quant aux entreprises artisanales et aux petites entreprises, nous avons reçu des réponses pour un peu moins de 40% des entreprises interrogées indiquant que l'on peut supposer qu'elles les utilisent en ayant recours à des services de type BDS dans le domaine de la "technologie" en reconnaissant la valeur de ces services pour l'entreprise. Quant aux grandes entreprises (dont l'effectif du personnel est égal ou supérieur à 150 employés), il est remarquable de noter que les disparités apparaissent peu en fonction des cas d'utilisation des services d'appui aux entreprises (BDS) selon chaque domaine d'activités concerné.



Domaine de formation BDS

1. Technologie
2. Domaine des ressources humaines (personnel)
3. Domaine financier
4. Domaine du marketing
5. Autres

Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-16 Domaines où sont utilisés les services d'appui aux entreprises de type BDS

2.3.4 Caractéristiques des entreprises ayant répondu au questionnaire (aspects financiers et financement)

(1) Source actuelle de financement

Nous avons indiqué sur le tableau ci-dessous les conditions de réalisation des états financiers en fonction de l'envergure des entreprises. En ce qui concerne les micro-entreprises (entreprises artisanales, etc.) dont l'envergure est la plus réduite (effectif du personnel = 0 – 9 employés), 17,2% des entreprises n'établissent aucun état financier et l'on constate que c'est dans cette catégorie d'entreprises que la situation est la pire. En outre, en ce qui concerne les entreprises qui ont répondu ' états financiers établis de temps en temps ' ; on constate que plus la taille et l'effectif du personnel de l'entreprise sont réduits, plus le pourcentage des entreprises ayant donné cette réponse est important.

Tableau 2-7 Sources actuelles de financement (toutes les réponses qui s'appliquent)

No. of employee	Yes		No		Occasionally	
0-9	73	76%	16	17%	7	7%
10-29	164	88%	15	8%	8	4%
30-49	47	92%	3	6%	1	2%
50-149	44	96%	2	4%	0	0%
150-	24	96%	1	4%	0	0%
Total	352		37		16	

Source: Questionnaire Survey on SME

(2) Personne responsable pour la réalisation des états Financiers

Dans approximativement 35% des micro-entreprises (entreprises artisanales) et petites entreprises avec un effectif du personnel respectif de " 0-9 employés " ou " 10 - 29 employés ", les états financiers sont élaborés par leurs propres comptables et il n'est pas fait appel à des comptables consultants extérieurs que dans la moitié des cas. En même temps, on observe que les entreprises avec un effectif du personnel " égal ou supérieur à 150 employés " ont tendance à faire appel à des comptables consultants extérieurs pour la confection de leurs états financiers, environ 17% d'entre eux seulement établissent leurs états financiers par leurs propres soins.

Tableau 2-8 Personne Responsable pour l'établissement des états Financiers

No. of employee	Responsible person					
	Accountant in entreprise		Consulting accountancies		Other person	
0-9	29	36.3%	44	55.0%	7	8.8%
10-29	66	32.7%	102	50.5%	34	16.8%
30-49	15	31.3%	32	66.7%	1	2.1%
50-149	14	31.1%	27	60.0%	4	8.9%
150-	4	16.0%	20	80.0%	1	4.0%
Total	128		225		47	

Source: Questionnaire Survey on SME

(3) Source actuelle de financement

Quant à la source actuelle de financement, les "institution financière non officielle (34,9%: 204 réponses)", les "autres (25,0%: 146 réponses)" et les "banque commerciale (24,8%: 145 réponses)" sont classifiés comme les 3 premières réponses et représentent 85% du total. Du point de vue de la taille de l'entreprise, les micro et petites entreprises avec " 0 - 9 employés " ou " 10 – 2 9 employés " empruntent auprès d'institutions financières non officielles, pour 42,6% et 36,8% respectivement. La place des institutions financières non officielles est mise en exergue. Dans tous les cas, la banque commerciale est la plus principale source de financement pour la plupart des entreprises dont la taille est supérieure à 31 employés. Les financements à partir des fonds propres ou des fonds provenant de la famille / parents sont classifiés dans la catégorie " autres. "

Tableau 2-9 Source actuelle de financement (toutes les réponses qui s'appliquent)

No. of Employee	State banks	Commercial banks	Microfinance institution	Non-bank financial corporation	Informal financing	Others	Total
0-9	0.8%	12.4%	8.5%	7.8%	42.6%	27.9%	100%
10-29	1.6%	19.2%	6.8%	8.4%	36.8%	27.2%	100%
30-49	3.0%	28.0%	3.0%	8.0%	28.0%	30.0%	100%
50-149	4.3%	39.1%	1.4%	1.4%	29.0%	24.6%	100%
150-	3.4%	25.0%	1.1%	3.4%	14.8%	52.3%	100%
Total	2.2%	22.2%	5.2%	6.8%	32.7%	31.0%	

Source: Questionnaire Survey on SME

(4) Nécessité d'emprunts ou de crédit

Au niveau sectoriel, 82.8% d'entreprises industrielles, 75.4% d'entreprises commerciales et 66.7% d'entreprises du service ont répondu qu'ils ont actuellement besoin d'emprunts ou de crédits.

Si on effectue une comparaison en fonction de l'envergure des entreprises, environ 80% à 100% des entreprises quelle que soit leur taille ont répondu qu'elles avaient besoin de sources de financement pour leurs activités et on a constaté ainsi qu'il n'y avait pas de différences notables en fonction de la taille ou de l'envergure de l'entreprises.

Tableau 2-10 Nécessité d'emprunts ou de crédit (par secteur) (toutes les réponses qui s'appliquent)

Industry type	Yes		No	
Manufacturing	197	82.8%	41	17.2%
Commerce	4	66.7%	2	33.3%
Service	49	75.4%	16	24.6%
Total	201		43	

Source: Questionnaire Survey on SME

Tableau 2-11 Nécessité d'Emprunts ou de Crédit (en fonction de la taille de l'entreprise) (toutes les réponses qui s'appliquent)

No. of Employee	Yes		No	
0-9	78	83.9%	15	16.1%
10-29	140	76.9%	42	23.1%
30-49	41	80.4%	10	19.6%
50-149	39	84.8%	7	15.2%
150-	16	100.0%	0	0.0%
Total	315		80	

Source: Questionnaire Survey on SME

(5) Utilisation des fonds d'emprunt ou de crédit

Pour ce qui est de l'utilisation des fonds d'emprunts ou de crédits dans les entreprises industrielles: "l'achat de machines et matériels (73,3%) ", "fonds de roulement (63,1%) ", "paiement des frais d'inspection / et achat des matériels de mesure (27,7%) " sont classifiés comme les 3 premières réponses dans le total. Ce pourrait être un trait distinctif pour les

entreprises industrielles utiliser les emprunts et les crédits pour l'acquisition des machines et du matériel. En revanche, entreprises du secteur commercial et du secteur des service ont tendance à utiliser les emprunts et les crédits pour le financement du fonds de roulement avec les niveaux de réponses les plus importants observé dans ces secteurs. Le trait commun dans tous les secteurs pourrait formulé en retenant que toutes les entreprises expriment des besoins d'emprunts ou de crédits pour sécuriser le financement de leur fonds de roulement .

**Tableau 2-12 Utilisation des fonds d'emprunt ou de crédit
(toutes les réponses qui s'appliquent)**

Use of loan or credit	Yes						No					
	Manufacturing		Commerce		Service		Manufacturing		Commerce		Service	
Working capital	130	63.1%	51	63.0%	32	64.0%	76	36.9%	30	37.0%	18	36.0%
Purchase of machinery and equipment	151	73.3%	37	45.7%	31	62.0%	55	26.7%	44	54.3%	19	38.0%
Purchase of inspection/measuring equipment	57	27.7%	19	23.5%	11	22.0%	149	72.3%	62	76.5%	39	78.0%
Land acquisition	15	7.3%	6	7.4%	6	12.0%	191	92.7%	75	92.6%	44	88.0%
Factory, shop or office building construction	48	23.3%	19	23.5%	14	28.0%	158	76.7%	62	76.5%	36	72.0%
Research&Development	27	13.1%	9	11.1%	12	24.0%	179	86.9%	72	88.9%	38	76.0%
Relocation of factory, shop or office site	29	14.1%	12	14.8%	4	8.0%	177	85.9%	69	85.2%	46	92.0%

Source: Questionnaire Survey on SME

2.3.5 Principaux problèmes

(1) Le plus grand problème pour démarrer une affaire

Dans le secteur industriel, les " difficultés financières (25,9%) ", la " pression fiscale (problèmes des impôts) (22,6%)", la " lourdeur administrative (12,4%) ", " Pot-de-vin et corruption (12,0%)" sont classifiés par les entreprises parmi les 4 principaux problèmes au moment de démarrer leur affaire. Cette tendance est la même façon dans le secteur du commerce et dans le secteur des service.

Du point de vue de la taille de l'entreprise, les réponses totales sur "problèmes financiers" et " pression fiscale (problème des impôts)" représentent approximativement 20-30% de chacune des catégories d'entreprises, elles pourraient donc être reconnues comme les plus grandes contraintes. Cependant, le trait constitué par les " lourdeur administrative " et les " pots-de-vin et la corruption" est de plus en plus reconnue dans les entreprises de dimensions moyennes avec 151-250 employés, comme trait distinctif mis à part les " difficultés financières."

**Tableau 2-13 Le plus grand problème pour démarrer une affaire (par secteur)
(toutes les réponses qui s'appliquent)**

Difficulties	Manufacturing		Commerce		Service	
Financial resource	175	25.9%	58	18.1%	52	26.8%
Fiscal pressure	153	22.6%	70	21.8%	36	18.6%
Find a commercial place(Market?)	58	8.6%	24	7.5%	14	7.2%
Slow administration	84	12.4%	70	21.8%	28	14.4%
Employment of qualified human reso	58	8.6%	13	4.0%	13	6.7%
Lack of infrastructure	50	7.4%	16	5.0%	18	9.3%
Bribe and corruption	81	12.0%	43	13.4%	14	7.2%
Others	17	2.5%	27	8.4%	19	9.8%
Total	676		321		194	

Source: Questionnaire Survey on SME

**Tableau 2-14 Le plus grand problème pour démarrer une affaire (en fonction de
l'échelle de l'entreprise) (toutes les réponses qui s'appliquent)**

Difficulties	No. of Employee									
	0-9		10-29		30-49		50-149		150-	
Financial resource	72	25.6%	140	27.3%	34	23.3%	31	26.3%	8	12.5%
Fiscal pressure	57	20.3%	121	23.6%	37	25.3%	28	23.7%	16	25.0%
Find a commercial place	31	11.0%	42	8.2%	11	7.5%	8	6.8%	4	6.3%
Slow administration	34	12.1%	70	13.6%	22	15.1%	17	14.4%	15	23.4%
Employment of qualified human resources	21	7.5%	38	7.4%	9	6.2%	13	11.0%	3	4.7%
Lack of infrastructure	28	10.0%	33	6.4%	10	6.8%	7	5.9%	6	9.4%
Bribe and corruption	26	9.3%	53	10.3%	19	13.0%	12	10.2%	12	18.8%
Others	12	4.3%	16	3.1%	4	2.7%	2	1.7%	0	0.0%
Total	281		513		146		118		64	

Source: Questionnaire Survey on SME

(2) Difficultés dans la promotion des exportations

Pour ce qui est des difficultés dans la promotion des exportations, les 5 premières difficultés classifiées dans l'ordre sont " Marché (45,4%) ", " Problèmes financiers (18,8%) ", " Procédures pour le commerce extérieur (15,0%) ", " Contrats (14,2%) ", " Capacité de production insuffisante " pour faire face à beaucoup d'ordres (11,3%) ". Presque la moitié des entreprises ayant répondu reconnaissent l'importance vitale de la disposition de l'information sur les marchés ou de la connaissance des possibilités d'obtenir des requêtes du client, afin d'encourager l'exportation. Les autres principales contraintes sont :le manque de fonds de roulement pour soutenir l'exportation, correspondance, documentation, questions légales pour les contrats.

Tableau 2-15 Difficultés dans la promotion des exportations
(toutes les réponses qui s'appliquent)

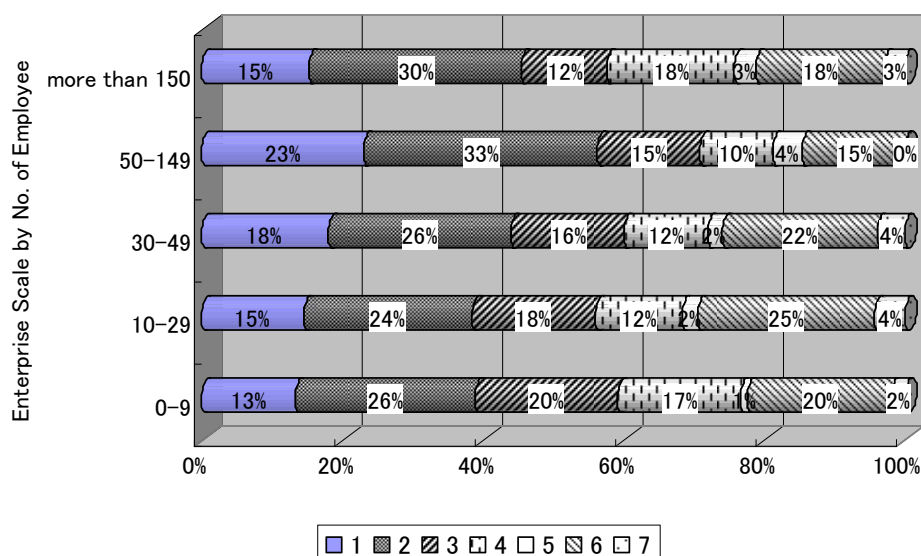
Difficulties	Yes		No	
Marketing	109	45.4%	131	54.6%
Procedures for the external trade	36	15.0%	204	85.0%
Contract	34	14.2%	206	85.8%
Sever requirements of buyers	21	9.3%	206	90.7%
Insufficient production capacity	27	11.3%	213	88.8%
Unstable order	21	8.8%	219	91.3%
Financial problem	45	18.8%	195	81.3%
Intangible barriers	26	10.8%	214	89.2%
Others	13	5.4%	227	94.6%
Total	332		1815	

Source: Questionnaire Survey on SME

(3) Problèmes rencontrés pour garantir les ressources humaines indispensables et leur gestion

Parmi les principaux problèmes rencontrés directement par les entreprises – quelle que soit en fait la catégorie à laquelle elles appartiennent – au regard de la garantie des ressources humaines indispensables et de leur gestion, on peut citer les suivants par ordre d'importance : la "formation professionnelle et l'éducation du personnel au sein de l'entreprise", puis viennent les problèmes en rapport avec "l'augmentation des salaires et rémunérations", le "manque de conscience professionnelle et de discipline à l'égard de leur travail". En ce qui concerne le "manque de conscience professionnelle et de discipline à l'égard de leur travail", on constate que ce problème a tendance à diminuer en fonction de la taille des entreprises, plus l'entreprise est importante, plus le pourcentage diminue. En outre, si on exclut la catégorie des grandes entreprises (effectif du personnel = égal ou supérieur à 150 employés), on remarque que le pourcentage des entreprises qui ressentent la difficulté à "garantir les ressources humaines ayant reçu une éducation supérieure" a tendance à augmenter en parallèle avec la taille croissante de l'entreprise.

Les trois problèmes principaux relatifs aux ressources humaines sont respectivement : la "formation professionnelle et l'éducation du personnel au sein de l'entreprise".



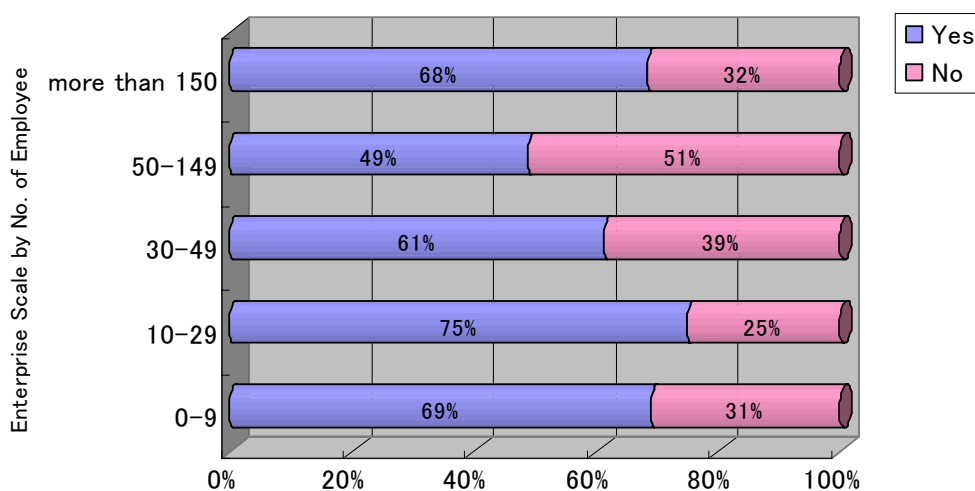
1. Difficultés pour recruter des personnes qualifiées, diplômées et d'un niveau supérieur
2. Difficultés au niveau de la formation professionnelle et de l'éducation au sein de l'entreprise
3. Manque de conscience professionnelle et de discipline à l'égard de leur travail
4. Changement d'emploi
5. Conflits sociaux et grèves
6. Augmentation des salaires et rémunérations
7. Autres

Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-17 Problèmes rencontrés pour garantir les ressources humaines indispensables et leur gestion

(4) Fossé entre les entreprises et les établissements financiers au regard de la communication

Nous avons indiqué sur la figure ci-dessous le pourcentage des entreprises qui ont rencontré ou ressenti des problèmes de communication ou pris conscience d'un manque d'informations lorsqu'elles ont pris contact avec des établissements financiers pour obtenir un financement de leurs activités. Au moins la moitié des entreprises, et 60% à 70% des entreprises si on exclut les entreprises moyennes appartenant à la catégorie supérieure (effectif du personnel = 50 – 149 employés), ont ressenti un fossé dans la communication ou un manque de communication avec les établissements financiers. Autrement dit, en ce qui concerne la partie des entreprises, on constate que les connaissances et les informations relatives aux modalités de financement (crédit, etc.) sont insuffisantes et qu'il survient un fossé au niveau de la communication avec les établissements financiers.

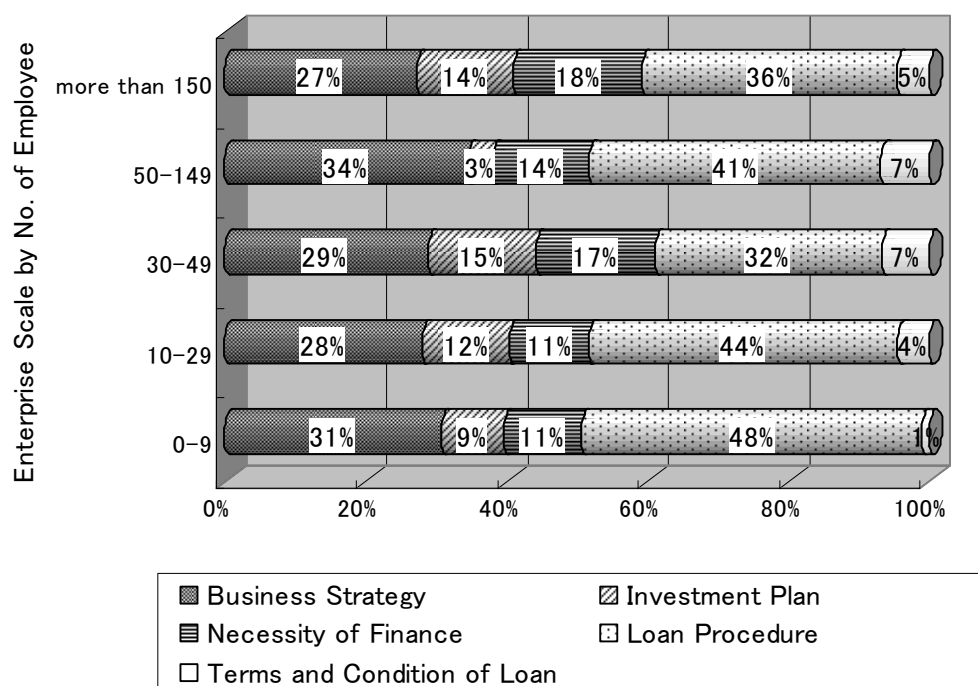


Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-18 Manque de communication entre les entreprises et les établissements financiers

(5) Points où est ressenti un manque de communication

Parmi les entreprises qui ont répondu avoir rencontré dans leurs rapports avec les établissements financiers un manque de communication ou un fossé dans la communication entre elles-mêmes et ces derniers, celles concernées ont indiqué les points problématiques et ceci apparaît sur la figure ci-dessous. Le problème cité en premier par lesdites entreprises (30% – 50% des réponses reçues) concerne la ‘ ‘ procédure relative à l’obtention d’un prêt ‘ ‘, puis arrive ensuite le problème de compréhension concernant la ‘ ‘ stratégie de l’entreprise ‘ ‘ avec environ 30% des réponses reçues. On constate notamment qu’en ce qui concerne les micro-entreprises (entreprises artisanales ou familiales dont l’effectif du personnel se situe entre 0 et 9 employés) et les petites entreprises (effectif du personnel se situant entre 10 et 29 employés), près de la moitié desdites entreprises ont déclaré avoir rencontré un manque de communication, ou un fossé dans la communication, avec les établissements financiers au regard de la ‘ ‘ procédure relative à l’obtention d’un prêt ‘ ‘.

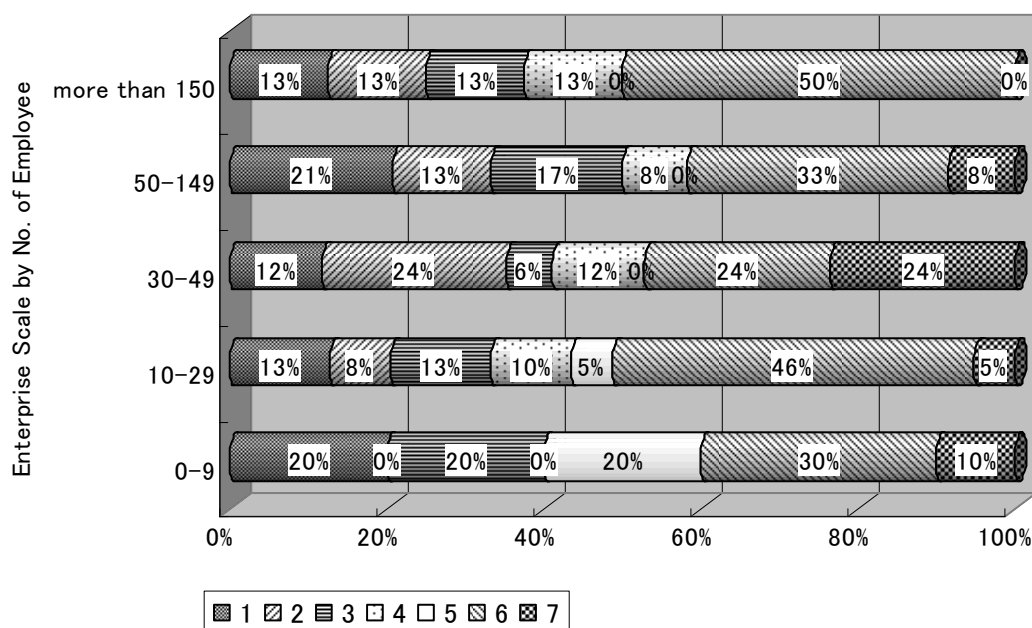


Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-19 Points où est ressenti un manque de communication

(6) Problèmes rencontrés lors de l'utilisation d'organismes d'appui extérieurs à l'entreprise

En ce qui concerne l'utilisation d'organismes ou d'institutions d'appui extérieures à l'entreprise évoquée précédemment, nous avons indiqué sur la figure ci-dessous les principaux problèmes rencontrés par les entreprises. En général et d'un manière tout à fait caractéristique, on observe que le principal obstacle rencontré (et facteur restreignant l'accès à ces services par les entreprises) selon le nombre de réponses reçues est "Frais des services fournis trop élevés". Il est également à noter que dans le cas des micro-entreprises de type artisanal ou familial (effectif du personnel = 0 – 9 employés), un pourcentage d'entreprises relativement élevé et notable d'environ 20% ont répondu qu'il y avait un "Manque d'informations concernant les services et les fonctions qu'ils assurent" et des "Equipements et technologies obsolètes desdits organismes".



Problèmes rencontrés lors de l'utilisation d'organismes d'appui extérieurs à l'entreprise

1. Manque d'informations concernant les services et les fonctions qu'ils assurent
2. Procédures compliquées lors du dépôt d'une demande
3. Fourniture des services nécessitant trop de temps (pas de service rapide)
4. Ces organismes ou institutions sont trop éloignés
5. Equipements et technologies obsolètes desdits organismes
6. Frais des services fournis trop élevés
7. Autres raisons

Source: Questionnaire Survey on SME

Graphique 2-20 Problèmes rencontrés lors de l'utilisation d'organismes d'appui extérieurs à l'entreprise

(7) Problèmes majeurs actuels ressentis par les PME

Trois questions prioritaires ont été soulevés par les différentes entreprises ayant répondu au questionnaire. et ce qu'on peut en tirer est présenté ci dessous. Le plus grand défi pour les PME est "des difficultés dans l'obtention des emprunts ou des financements (642 points)" et il clairement indiqué qu'il est extrêmement difficile pour une PME d'emprunter auprès des institutions financières au Cameroun. A la suite du premier problème évoqué, les défis suivant se situent au niveau des "coûts élevés liés aux importations des matières premières, des produits intermédiaires et des pièces détachées (333 points)", des "augmentations des salaires des employés (235 points)", "de l'irrégularité des commandes des clients (209 points)", "de l'insuffisance des niveaux de capacités de production pour satisfaire des commandes importantes et régulières (168 points)." Il est reconnu que les défis comme "le manque de partenariat d'affaires (44 points)", "l es difficultés dans le" développement des marchés (106 points) et "et l'obsolescence des technologies de production et / ou des installations (114

points)" ne sont pas suffisamment prises au sérieux par rapport aux aspects mentionnés ci dessus.

**Tableau 2-16 Problèmes majeurs actuels ressentis par les PME
(choisir deux 3 réponses)**

Major problems	Priority1	Priority2	Priority3	Total points*
1	191	22	25	642
2	23	27	25	148
3	37	43	38	235
4	59	64	28	333
5	18	19	22	114
6	25	38	58	209
7	10	15	50	110
8	13	42	45	168
9	9	26	27	106
10	9	5	7	44

*Points rate (Priority1=3 points, Priority2=2 points, Priority3=1 point)

(Problèmes majeurs)

1. Difficultés pour obtenir des prêts et des moyens de financement
2. Capacité technique réduite et/ou changement fréquent d'emplois par les employés
3. Augmentation des salaires et rémunérations
4. Droits d'importation élevés concernant les matières premières, les produits intermédiaires et les pièces détachées
5. Techniques de production et/ou installations et équipements obsolètes
6. Instabilité des commandes (commandes peu régulières) passées par la clientèle
7. Conditions requises rigoureuses de la part de la clientèle concernant la qualité, le prix et/ou la livraison des produits
8. Capacité de production insuffisante pour répondre aux besoins (commandes) de la clientèle
9. Difficultés rencontrées au niveau du développement du marché
10. Manque de partenaires commerciaux fiables

Source: Questionnaire Survey on SME

[Document annexé]

(1) Méthodologie de l'enquête

Afin d'analyser la situation actuelle des micro-entreprises, petites et moyennes entreprises locales quantitativement et pour clarifier leurs besoins en appuis, l'Équipe de l'Étude a conduit une "Enquête par Questionnaire sur les PME" avec la collaboration d'un consultant local. La planification de l'enquête est présentée ci dessous.

Période de conduite de l'enquête	: Septembre à décembre, 2007
PME ciblées à enquêter	: - PME Avec moins de 250 employés - PME des secteurs formels ou informels
Secteurs d'activités ciblés	: Industries, commerce, service,

La méthode de l'échantillonnage retenue pour la constitution de l'échantillon est celle le sondage stratifié. Et les aspects suivant ont aussi été pris en considération:

- Constituer 3 sous-groupes (strates) en distinguant les industries, le commerce ou les services, et aussi en essayant autant que possible de choisir un nombre d'entreprises dans les secteurs permettant de respecter approximativement les quotas 75%, 15%, 15% respectivement pour chacun des secteurs.
- Constituant 2 sous-groupes (strates) en fonction du nombre d'employés, "10-250 employés" et "5-9 employés", et en essayant de choisir un nombre d'entreprises, permettant de respecter autant que possibles les quotas de 80% pour la première classe et de 20% pour la dernière classe.

(2) Format du questionnaire de l'enquête

Attaché à la fin de ce Rapport.

II Compréhension de la situation actuelle des PME et analyse des problèmes pour le développement

3 Secteurs principaux par catégorie et PME

3 Secteurs principaux par catégorie et PME

3.1 Résumé relatif aux secteurs d'activité

(1) Résumé

La composition de l'ensemble de l'industrie en fonction du PIB du Cameroun représente aujourd'hui pour l'année 2005, 22,5% pour le primaire, 28,1% pour le secondaire, et 49,4% pour le tertiaire soit près de la moitié pour seulement ce dernier secteur (Voir Tableau 3-1). En 5 ans, 6,3% du secteur primaire et 2,9% des parts du secondaire ont diminué, pour une augmentation de 9,2% du tertiaire.

Cependant, la part de la population active est majoritaire dans le secteur primaire en englobant 49% des emplois, puis 36% dans le tertiaire et 15% dans le secondaire.

Tableau 3-1 Secteurs par catégorie du PIB et composition de la population active

Secteur	% PIB		% pop. Active
	2000	2005	
Primaire	28,8	22,5	49
Secondaire	31	28,1	15
Tertiaire	40,2	49,4	36

Source : BEAC

1) Secteur primaire

Le secteur primaire se compose de l'agriculture, de la pêche, de l'élevage et de la foresterie.

La part la plus importante du secteur primaire est l'agriculture couvrant à lui seul environ 60% de cette catégorie et représentant près de 13% de l'ensemble du PIB. L'agriculture est une production de nature alimentaire avec notamment des céréales, des légumes, et des fruits mais aussi des plantations dédiées à l'exportation avec des produits tels que les bananes, le coton et la gomme. En 10 ans le secteur agricole a diminué d'environ 2% en passant de 15,5% à 13,3% de la valeur du PIB. En particulier, les productions agricoles destinées à l'exportation telles que le cacao, le café, les bananes, l'huile de palme et la gomme ont récemment largement baissé de part l'influence relative aux fluctuations des prix sur le marché international.

2) Le secteur secondaire

Le secteur secondaire comprend une production industrielle et pétrolière (pétrole brut). Le Cameroun est un l'un des pays de la zone subsaharienne dont l'industrie est la plus

variée, avec une valeur ajoutée représentant 40% des produits manufacturés issus de l'agriculture tels que des produits usinés en bois, du métal, du béton, du plastique, du ciment et de la peinture utilisés comme matières premières dans le domaine de la construction, mais aussi du plastique, du savon et des cosmétiques pour la grande consommation. La production de pétrole représente 5,3% du PIB.

En regardant la transition concernant la quantité de la production du secteur secondaire par catégorie, les produits chimiques et issus du pétrole montrent une forte croissance (294%) ainsi que les produits agricoles manufacturés sont en forte augmentation (143%). Cependant, bien que l'industrie pétrolière marque une augmentation de 1,8% du PIB, la production de produits agricoles manufacturés (-0,9%) et autres articles (-0,7%) sont en légère perte de vitesse.

Ces secteurs industriels sont implantés aux abords des régions côtières tels que Douala, Limbé et Edéa. Selon les statistiques relatives à l'industrie de l'UNIDO, environ 200 entreprises se sont engagées dans ces productions et ont créé 53 000 emplois. Parmi celles-ci, un peu plus de 20 grandes entreprises représentent environ la moitié de la production totale, absorbent 70% des employés et dégagent approximativement 60% du chiffre d'affaire global.¹ En ce qui concerne le secteur agricole pour les produits manufacturés, 7 entreprises anciennement propriété de l'état (CDC, HEVECAM, SOCAPALM, SOSUCAM, SAFACAM, SODECOTON, PALMOL) comptent environ 30 000 personnes, et la société CICAM dans le secteur de la confection possède pas moins de 4000 employés, il faut souligner qu'un nombre très limité de grandes entreprises emploie un grand nombre de personnel.

Ces entreprises sont presque toutes dédiées à une production pour le marché intérieur, celles pour l'exportation sont très peu nombreuses. Le chiffre total des produits manufacturés pour l'exportation représente une part d'à peine 10%.

Dans le même temps la part de produits manufacturés dans le secteur informel est comme toujours très élevée, en particulier pour l'industrie du textile et de la confection qui selon les rapports à notre disposition représente environ 80% de l'activité.²

En ce qui concerne l'ensemble des entreprises du secteur secondaire, il faut souligner que la valeur des produits finis représente environ plus de la moitié du marché et sont issus de matières premières provenant de l'étranger, c'est pourquoi les politiques économiques, les tarifs douaniers et le système d'imposition a un impact très important sur la compétitivité des entreprises.³

¹ Les Atouts Economiques (2005)

² OMC (2007) Rapport politique du Cameroun

³ OMC (2007) Rapport politique du Cameroun

3) Le secteur tertiaire

La part de l'ensemble du PIB occupée par le secteur tertiaire est d'environ 40% (2006), ainsi elle excède les secteurs primaires et secondaires réunis. En particulier, les 5 dernières années marquent comparativement une croissance remarquable.

Au sein du secteur tertiaire les activités telles que le commerce, la restauration/débit de boisson et l'industrie hôtelière représentent environ 60% du PIB de ce même secteur, et 20% du PIB total, faisant de ces activités le moteur de la croissance. Ensuite, les prestations de service d'ordre commercial représentent 10,3% du PIB total et les transports, les entreprises de stockage, et de communication 6,8%.

(2) PME

Nous ne disposons pas de données établies concernant l'activité des PME tout secteur confondu, mais selon le document « Strategy Document » provenant de l'INS, nous pouvons constater la situation suivante⁴ (Voir Tableau 3-2).

Concernant les entreprises comptant moins de 50 employés en excluant les secteurs manuels, sociaux et les personnes bénéficiant du statut d'indépendant, l'activité économique des entreprises reste encore extrêmement limitée, la valeur ajoutée de l'ensemble d'entre elles n'est que de 3,85% et les emplois créés ne dépassent guère le nombre de 12 000.

Nous constatons que l'activité principale du secteur tertiaire est réalisée par les PME, ces dernières dégagent 5% de la valeur ajoutée et l'ensemble des PME du tertiaire sont la source de 67% de la valeur ajoutée. En comparaison, la participation pour la valeur ajoutée du secteur secondaire est de 4,4% et celle du primaire ne va pas au-delà de 0,13%.

Tableau 3-2 Production, valeur ajoutée, exportation, et nombre d'employés par les PME par secteur d'activité en 2005

	Production (millions FCFA)	VA (millions FCFA)	% de VA par PME dans total VA du secteur	Exportation (millions FCFA)	Employés
Primaire	19 933	2 124	0.13	0	1 181
Secondaire	546 131	100 787	4.4	0	48 374
Tertiaire	554 135	211 090	5.00	566	71 893
Total	1 120 200	314 001	3.85	566	121 448

Source: INS

⁴ Comme indiqué dans la partie II-2.2 la compréhension des statistiques relatives aux PME est extrêmement limitée, il s'agit de données détenues exclusivement par l'INS. La définition des PME se limite aux entreprises de moins de 50 salariés.

3.2 Secteurs de l'agriculture, de la foresterie et de la pêche.

3.2.1 Secteur agricole

Le secteur agricole produisant 14% du PIB, est une industrie clé des secteurs industriels⁵. Le secteur agricole se compose (1) de plantations modernes, et (2) traditionnelles.

Les plantations modernes cultivent plusieurs milliers d'hectares destinés à l'exportation avec des produits tels que les bananes, la gomme, le thé, l'huile de palme, le sucre, le café, le cacao et le coton. Les entreprises d'état et étrangères progressent et permettent des exportations pour le pays et la création d'emplois.

A l'inverse, la population travaillant dans le domaine de l'agriculture travaille à 80% avec des méthodes traditionnelles et possède en moyenne 1,5Ha d'espace cultivé par ferme avec des outils rudimentaires.

Pour répondre à cette situation la CDC (Cameroon Development Corporation) a introduit pour les secteurs relatifs à la production d'huile de palme et de gomme des machines agricoles modernes ainsi que des formations pour les exploitations de petites tailles. Ces dernières fraîchement formées sont nombreuses à se développer avec peu d'investissement, l'aide d'entreprises et des membres d'organisation gouvernementale.

(1) Production agricole destinée à l'exportation

Quantité de production de produits agricoles destinés à l'exportation, quantité d'exportation ainsi que transition concernant les prix mondiaux indiqués dans le tableau 3-3.

Tableau 3-3 Quantité de production pour les cultures marchandes, quantité d'exportation, transition des prix mondiaux (2000-2004)

	2000	2001	2002	2003	2004	Taux de croissance (%) (2001-2005)
Cacao						
Production (t)	122602	129161	138202	141809	158826	130%
Exportations (t)	77952	109796	129210	126805	158037	203%
Prix mondial (CFAF/kg)	613,5	845,9	1324,9	870,9	816,1	133%
Arabica Coffee						
Production (t)	8500	7824	6580	5281	6401	75%
Exportations (t)	10351	9298	6614	5485	5064	49%
Prix mondial (CFAF/kg)	1262,4	860,9	752,1	730	854	68%

⁵ Evaluation en 2006

	2000	2001	2002	2003	2004	Taux de croissance (%) (2001-2005)
Café Robusta						
Production (t)	77746	72070	61548	76713	49864	64%
Exportations (t)	78523	61357	41350	47838	45624	58%
Prix mondial (CFAF/kg)	543,5	485,3	485,3	484	445,4	82%
Exportation de bananes						
Production (t)	262241	253783	284637	313822	278047	106%
Exportations (t)	238172	254102	238412	313723	277947	117%
Prix mondial (CFAF/kg)	448,1	544,9	484,9	416,3	505,9	113%
Caoutchouc						
Production (t)	58121	54260	57233	58634	53031	91%
Exportations (t)	30886	34538	37717	41194	39457	128%
Prix mondial (CFAF/kg)	545,2	498,1	529,6	509,6	603,2	111%
Graines de coton						
Production (t)	196239	204000	246070	233338	306000	156%
Fibre de coton						
Production (t)	85000	96819	102704	95188	96293	113%
Exportations (t)	73064	89490	100423	92185	93821	128%
Prix mondial (CFAF/kg)	906,6	781,2	676	836,9	730,4	81%
Huile de palme						
Production moderne(t)	125000	86768	84419	80526	101231	81%
Production locale (t)	136277	144454	153121	162308	172047	126%

Source: MFI(2005) Rapport financier et économique

1) Bananes

Actuellement, deux entreprises s'occupent de la culture et de l'exportation de la banane secteur public compris. De plus, les fermes de petites échelles cultivent également la banane pour une consommation sur place.

Le Cameroun exporte 250 000 tonnes de bananes par an. Leur destination est essentiellement le marché européen faisant du Cameroun un important partenaire concernant l'importation de bananes pour l'Europe. Cependant, la compétitivité des bananes camerounaises est faible en comparaison avec celles venues d'Amérique du sud, ces exportations résultent donc d'un traitement préférentiel concernant les tarifs douaniers pratiqués par la communauté européenne. Les protestations lancées par les Etats-Unis en 2006 concernant ce traitement préférentiel relatif aux tarifs douaniers ont été acceptées par l'OMC et cela est une source d'inquiétude pour l'avenir.

2) Le café et le cacao

Le café ainsi que le cacao sont cultivés dans des exploitations de petite échelle. Une partie de la production est manufacturée au Cameroun mais presque son ensemble est destiné à l'exportation vers l'Europe. Les exportations de cacao s'élèvent à environ 120 000 tonnes par an. Selon les années, la quantité de la production de café subit d'importantes variations qui peuvent s'étendre de 60 000 à 100 000 tonnes. C'est pourquoi, l'influence des fluctuations des prix mondiaux est très importante.

Autrefois, l'industrie du café et du cacao étaient sous l'égide de l'Etat, mais elle s'est faite privatisée en 95, et désormais plusieurs centaines d'entreprises s'occupent d'exporter du café. Cependant seules quelques entreprises étrangères occupent des parts majoritaires concernant l'exportation de ce produit.

De plus, des petites entreprises s'occupent également de commercialiser du café manufacturé, mais la qualité ainsi que l'emballage ne permettent pas de satisfaire au-delà des besoins locaux.

3) Coton brut

La culture du coton brut se fait dans l'état du nord par plus de 300 000 fermes. La production annuelle de coton brut varie entre 60 et 80 000 tonnes. Cette culture est gérée par l'entreprise d'état Sodecoton⁶, qui donne des conseils concernant la culture, fournit des engrais et achète le coton récolté.

Les revenus provenant de la culture du coton subi une importante influence en fonction des modifications des précipitations et de la fluctuation des prix sur le marché mondial. Récemment bien que la production augmente les bénéfices s'écroulent.

4) Caoutchouc

La culture du caoutchouc est réalisée par 3 entreprises, certaines sont publiques et d'autres sont des sociétés étrangères qui ont été privatisées. Les fluctuations de production sont très importantes avec des variations annuelles entre 32 000 et 58 000 tonnes. Le caoutchouc produit est quasiment entièrement destiné au marché européen.

L'entreprise d'état CDC donne depuis récemment des formations pour l'exploitation de petite taille.

⁶ Actuellement en cours de privatisation

(2) Production d'huile alimentaire (huile de palme)

La production d'huile de palme s'élève à environ 150 000 tonnes par an. Plusieurs types de production avec des méthodes de plantation moderne, des exploitations de petite taille formées récemment, et des fermes classiques (village plantation) sont présents. Depuis plusieurs années la production stagne. Cependant, aujourd'hui l'huile de palme produite sur le territoire est entièrement consommée sur le marché national, et les besoins prévus en huile végétale (en 2010 300 000 tonnes) exigent une production deux fois plus importante pour le Cameroun. En particulier, l'utilisation de méthodes de culture intensive, et l'amélioration du processus de fabrication de l'huile pour les fermes classique sont des mesures qui seront mis en œuvre par les fonds de l'HIPC à l'aide du programme intitulé « the Village Palm Grove Development Program ».

(3) Production agricole alimentaire

Il s'agit essentiellement des cultures réalisées par les fermes classiques. Les produits principaux sont indiqués ci-dessous.

- 1) Cultures sarclées et de convolvulacées: Manioc, patates douces, pommes de terre etc.

La production est d'environ 3 500 000 tonnes par an et se réalise dans l'ensemble du pays.

- 2) Céréales : Environ 1 100 000 tonnes sont cultivées par an. Le maïs est cultivé sur l'ensemble du territoire avec une production annuelle de 741 000 tonnes, l'Echinochloa, et le petit mil sont cultivés dans l'ensemble des régions du nord pour une production annuelle de 289 000 tonnes, le riz est produit dans le centre, le nord ainsi que les régions occidentales du territoire pour une production s'élevant à 61 000 tonnes par an.

- 3) Bananes : Les bananes produites dans les fermes classiques sont cultivées dans toutes les régions à l'exception de la région septentrionale, la production annuelle est d'approximativement 700 000 tonnes par an.

- 4) Banane plantain : Leur production est d'environ 1 300 000 tonnes par an, il s'agit d'un produit alimentaire accusant une pénurie incessante.

Une partie des légumes et des fruits sont exportés vers les marchés de la CEMAC. Récemment, le gouvernement encourage l'introduction de cultures destinées à l'exportation pour les exploitations de petite taille avec des produits tels que l'ananas, l'avocat, et la banane plantain.

De plus, les autorités du ministère de l'agriculture continuent d'encourager l'augmentation de la production de bananes plantains, de riz et de maïs au travers de programmes de régénération ainsi que de relance de ces activités.

3.2.2 Secteurs de l'élevage, de la foresterie et de la pêche

(1) Industrie de l'élevage

Les 2/3 des foyers des régions rurales élèvent avec des méthodes traditionnelles des bœufs, des chèvres, des moutons et des canards. Il s'agit essentiellement d'élevages d'autosubsistance. Quasiment l'ensemble de ces foyers combine l'élevage avec une activité dans l'agriculture et passe de la gestion de pâturages à celle de la ferme pour le bétail. Les foyers de la tribu de Mouheneer sont présents dans la région septentrionale produisent le principal besoin en viande du Cameroun.

17% à 20%⁷ du bétail est élevé dans les villages, nous supposons qu'environ 30% de la population rurale gagne leur vie grâce à l'élevage.

(2) Activités relatives à la foresterie

Dans le domaine de la foresterie, l'exportation de bois puis ensuite de pétrole brut était autrefois un moyen d'obtenir des revenus, mais à partir de 1999, (1) la protection relative à la destruction de l'environnement, (2) l'encouragement pour la production de bois manufacturé issus de matières premières locales, les limitations relatives à l'exportation de bois et les mesures de protection des espèces de la forêt furent prises, ceci mena à une baisse significative des exportations de bois passant de 3 millions de m³ en 1999 à 2 millions de m³ en 2004. Ainsi, le secteur de la foresterie a diminué pour atteindre 1,6% du PIB (2006). L'exportation de produits en bois (bois scié) est réalisée par les grandes entreprises ayant des capitaux étrangers.

Le bois qui n'est pas exporté est traité dans les scieries industrielles locales ou de façon artisanale. Cependant, il semble difficile d'obtenir du bois employé pour la fabrication de meuble, en particulier pour les bois ayant obtenus une autorisation pour la fabrication de tel produit, qui fait cruellement défaut aux petites et moyennes entreprises.

Environ 40% du territoire camerounais est couvert par la forêt avec une surface de 22,5 millions de m², dont 1,7 millions m² exploitables. De plus, environ 600 espèces d'arbres sont adaptées au commerce, mais seulement 60 sont exploitées, laissant selon nos rapports de très larges possibilités en matière de développement encore intactes.⁸

En outre, certains emplois possibles sont encore très limités via le bois avec la production de charbon de bois, l'utilisation de l'écorce ou encore de plantes médicinales.

⁷ Se rapporter à la République du Cameroun, guide bilingue des potentiels économiques. 'Les Atouts Economiques' 2005 '

⁸ OMC (2007) "Rapport sur la politique commerciale du Cameroun"

(3) Secteur de la pêche

Les travailleurs dans le secteur de la pêche sont estimés environ à 250 000⁹ (on dénombre les pêcheurs autours de 70 000, ceux travaillant de façon indirecte dans ce secteur tels que le fabricant de cannes, réparateurs de moteurs, ou de filet de pêche à 18 000).

La majorité des bateaux de pêche sont de très petite taille (y compris pour ceux pêchant à la canne), les PME dans ce secteur sont encore en nombre très limitées. (Voir Tableau 3-4). Les ressources en poisson dans les zones côtières sont faibles, et les infrastructures pour conserver les prises après la pêche sont inexistantes. Absence de bateau de pêche de grande taille nécessaire afin de pêcher en haute mer, donc limitation liée au prix du carburant et au manque d'investissement en équipement.

L'élevage de la crevette fait déjà l'objet d'exportations mais les quantités sont encore très faibles. De plus, des normes strictes concernant la qualité des produits pour l'exportation ne sont pas encore fixées par ce secteur de l'industrie. Le traitement des produits de la pêche ne subissent qu'uniquement le séchage ou sont fumés.

Le poisson au Cameroun est un besoin essentiel, les importations dépassent largement les exportations.

Tableau 3-4 Transition de la quantité de poissons pêchés par ordre d'échelle (Unité : tonne)

Type de pêche	1997/1998	1999/2000
PME	8.364	8.737
Micro entreprise	45.000	45.000
Pêche côtière, dans les terres	55.000	55.000
Elevage	50	50
Total	108.414	108.787

Source: Annuaire 2004 des statistiques du Cameroun

3.3 Secteur du forage de minerais, de pétrole et de gaz naturel

Forage de pétrole, raffinage, extraction de minerais, traitement, et distribution. Concernant les ressources en minerais, le potentiel en terme de développement est important notamment avec de la bauxite, du fer, du rutile (brillant), du cobalt et du nickel constituant des matières dont la demande est en forte hausse. Ceci attire de nombreux capitaux étrangers pour notamment le cobalt, le nickel et la bauxite qui ont fait l'objet d'autorisations pour le droit d'effectuer des recherches en vue de forages qui ont permis déjà des investissements extérieurs.

⁹ Se rapporter à la République du Cameroun, guide bilingue des potentiels économiques. 'Les Atouts Economiques' 2005'

Par rapport à cela, on estime à environ 15 000 personnes les travailleurs manuels employés pour l'extraction d'or et de diamants. C'est ainsi que l'organisation CAPAM ("Support Framework for Small-Scale Mining") a été fondée afin d'apporter une assistance pour l'amélioration des conditions de travail relatives aux forages de minerais, elle fournit également aux travailleurs dans de petites structures un syndicat de coopération, du matériel de forage, de traitement, et de transport, ainsi que des conseils d'ordre techniques.

3.4 Secteur industriel

(1) Résumé

Le classement pour l'ensemble des secteurs de l'industrie, le prix de la valeur ajoutée, celle des exportations et de l'emploi sont indiqués dans le tableau 3-5.

La prix de la valeur ajoutée de cette production est la plus importante pour l'alimentation, les boissons, et le tabac avec 40,7% au total, vient ensuite le raffinage de pétrole ainsi que le secteur chimique représentant 16,6%, puis l'industrie du bois avec 14,2%. Il faut souligner que le prix des exportations est la plus forte dans le secteur du bois avec des activités représentatives comme des produits manufacturés représentant 47,2%, puis les produits chimiques, suivi ensuite pas les matières premières utilisées dans le domaine de la construction telles que l'aluminium et les produits finis conçus en métal.

Tableau 3-5 Structure du secteur industriel camerounais.

(Unit: % of total)

	Valeur ajoutée industrielle	Exportations industrielles	Emplois Industriels
Alimentation, boisson et tabac	40,7	10,3	29,0
Chimie, raffinement de pétrole, caoutchouc et plastique	16,6	19,7	40,9
Industrie du bois	14,2	47,2	15,0
Textiles, confection, cuir et chaussures	12,2	0,8	6,2
Matériaux de construction, Métallurgies	9,5	19,4	3,0
Papier, imprimerie et édition	3,3	0,3	3,4
Travaux relatifs aux métaux, appareils électriques et équipements pour les transports	2,3	1,9	1,9
Autres produits manufacturés	1,2	0,4	0,6
Total	100	100	100

Source: Rapport sur la compétitivité industrielle du Cameroun, Onudi (UNIDO), juin 2005

Tableau 3-6 Indications sur la transition des quantités de production par produits manufacturés.

Tableau 3-6 Transition relative à la quantité de production par secteur dans le domaine manufacturé

Type de secteur	1994	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Niveau de production 1994=100								
1 Traitement des céréales	96	94.8	98.18	105.78	103.80	97.38	91.50	85.70	98.24
2 Traitement des produits agricoles	1,761	120.9	118.70	132.76	134.18	135.27	133.08	136.60	157.80
3 Pain, gâteaux	31	215.5	267.24	310.57	305.50	310.80	326.32	297.02	318.49
4 Autre(s) produits alimentaires	123	446.1	437.36	161.23	152.12	169.45	169.14	171.44	132.59
5 Boissons	1,313	116.5	127.81	135.53	147.09	161.53	152.56	144.46	131.87
6 Tabac	356	144.7	128.06	118.54	113.19	75.22	155.15	138.51	114.58
Traitement des produits agricoles Total	3,681	132.5	134.13	134.01	137.89	140.35	143.80	140.66	143.21
7 Habillement, plastique	947	94.7	119.79	123.65	129.95	114.51	125.56	158.27	100.53
8 Produits	730	117.4	133.86	117.84	121.52	121.96	107.09	114.03	106.97
9 Autres produits en plastique, caoutchouc etc	103	124.3	159.83	175.23	139.21	167.39	122.83	112.54	94.93
Habillement, caoutchouc, produits plastiques total	1,781	105.7	127.88	124.25	127.03	120.63	117.83	137.48	102.85
10 Bois (excepté meuble)	1,032	132.3	107.65	107.66	100.71	107.71	116.79	94.89	99.56
11 Papier, impression, édition	216	107.3	115.62	138.57	158.07	163.23	162.36	138.60	131.46
Bois, papier, impression total	1,248	128.0	109.03	113.01	110.63	117.31	124.67	102.45	105.08
12 Produit chimique	550	157.8	135.16	133.90	197.28	211.91	263.73	328.29	372.51
13 Produits en métal	269	116.6	116.03	117.31	91.28	134.61	142.03	145.58	134.86
Produits chimiques et pétroliers total	819	144.3	128.90	128.48	162.50	186.56	223.81	268.33	294.52
14 Matériaux de construction	425	147.8	168.17	175.15	167.62	170.56	184.82	183.33	204.07
15 Produits en métal	761	112.1	119.21	104.77	92.69	98.47	106.92	97.07	108.87
16 Produits	160	111.3	118.15	121.96	117.86	143.40	97.83	71.97	60.81
17 Construction	12	102.4	73.63	126.71	92.66	76.85	62.31	91.19	131.07
Matériaux de construction total	1,358	123.1	134.00	129.01	119.10	126.13	129.82	121.04	133.19
18 Electricité, gaz, eau courante	1,113	123.9	130.09	127.38	123.23	135.05	143.90	147.41	150.46
Total	10,000	135.9	127.07	136.01	130.43	135.26	141.49	144.83	143.14
Total du secteur manufacturé	8,887	136.0	126.69	137.10	132.45	135.29	141.19	143.47	142.22

Source : Annuaire 2004 des statistiques du Cameroun et Institut nation des la statistique (2007)

(2) PME

Selon les données limitées de l'INS obtenues avec les documents tels que « Strategy Document », le chiffre le plus important du secteur industriel pour la production est fournit par les PME, avec un pourcentage global s'élevant à 42,28%. Ensuite c'est le secteur du traitement du bois qui représente 27,06%, puis celui de l'électricité, des machines, et des équipements de transport avec 23,65%. Cependant, la valeur ajoutée du secteur relatif au traitement du bois est de 34,74% et de 26,66% pour l'industrie agricole faisant de ces derniers domaines une plus grande source de bénéfices. Néanmoins, on estime que les entreprises opérant de façon informelle sont nombreuses pour les domaines touchant aux matières employées dans la construction et celles non ferreuses, qui restent des données qui ne sont pas rapportées ici.

Tableau 3-7 PME entre les groupes d'activité du secondaire en 2005.

	Production		VA		Exportation%	Effectif employé
	Valeur (10 ⁶ FCFA)	Pourcentage	Valeur (10 ⁶ FCFA)	Pourcentage		
Industries extractives	10.500	1,92	10.500	10,42	1,6	790
Agro-industrie	230.925	42,28	26.867	26,66	34,2	16.574
Industries chimiques et pétrochimiques	17.119	3,13	3.670	3,64	7,5	1.711
Industries du textile de la confection et du cuir	7.186	1,32	3.726	3,70	3,2	1.570
Industrie du bois et dérivés	147.759	27,06	35.009	34,74	39,5	19.092
Industries métallurgiques	3.503	0,64	796	0,79	0,5	235
Industrie des produits non minéraux et matériaux de construction	0	0,00	0	0,00	0	0
Industries électriques, mécaniques et de matériel de transport	129.139	23,65	20.220	20,06	17,4	8.401
Total Secondaire	546.131	100	100.787	100	0	48.374

Source : Exploitation des statistiques de l' INS

L'industrie pétrolière représente environ 30% du total des exportations pour particulier en le pétrole brut et son raffinage, depuis près de 30 ans il s'agit d'un secteur central au Cameroun toujours aujourd'hui d'actualité. L'industrie des métaux possède une place importante avec notamment l'exportation de produits manufacturés en aluminium dans l'ensemble des pays d'Afrique via l'existence de l'ALUCAM. L'industrie électrique et électronique qui était auparavant inexistante, possède désormais quelques entreprises produisant des appareils de réception radiophonique et du matériel pour les postes de télévision, exception faite d'une partie des batteries ainsi que des produits tels que des accumulateurs électriques.

(3) Industrie de la boisson

Des bières et des boissons rafraîchissantes sont produites pour le marché intérieur et de l'exportation. Une production d'eau minérale est également présente. Le brassage de la bière est réalisé dans des usines à grande échelle par deux entreprises étrangères se partageant 90% du marché intérieur. Le niveau des bénéfices de ces deux entreprises est le plus important parmi les 5 plus grandes sociétés présentes au Cameroun. Une de ces entreprises produit dans une usine à grande échelle des boissons rafraîchissantes et de l'eau minérale.

Le secteur de production d'eau minérale est réalisé par des entreprises de taille moyenne, et celui des jus progresse via des sociétés de petite taille ou de détail.

(4) Industrie agro-alimentaire

En ce qui concerne l'industrie dérivé des produits agricoles, on peut trouver le secteur du sucre, de l'élevage de bétails laitier, le cacao, le café, le thé, le coton comme produits

manufacturés. On trouve également des produits dérivés du bétail. Dans cette catégorie, nous trouvons des productions réalisées dans des usines à grande échelle par des entreprises importantes, des substituts à l'importation initiées par des sociétés de taille moyenne, ainsi que des petites entreprises comme des détaillants répondant aux besoins locaux.

En ce qui concerne les productions réalisées dans des usines à grande échelle, on trouve une industrie alimentaire comme notamment les pâtes dont sont issus le sucre et la farine afin de répondre au mieux aux besoins nutritifs du Cameroun ainsi que de l'ensemble des pays composant le CEMAC.

De plus, les produits agricoles cultivés avec les méthodes modernes citées ci-dessus (bananes, thé, huile de palme, caoutchouc, poivre, sucre, coton brut, tabac) destinés à l'exportation sont gérés et font l'objet d'un raffinage à grande échelle, cette industrie se compose de 7 grandes compagnies. Il s'agit soit de sociétés d'état, ou encore d'entreprises nationalisées autrefois publiques ayant fait l'objet d'investissements étrangers, elles englobent approximativement 30 000 emplois.

Les entreprises de moyenne envergure utilisent des matières premières importées pour la cuisine et les jus produits dans des usines, pour les commercialiser sur le territoire national ainsi que dans la zone CEMAC.

Les petites entreprises ainsi que de détail progressent en fabricant (séchage, concassage, confiture, jus) des légumes, des céréales, et des fruits produits au Cameroun. En s'adaptant aux habitudes alimentaires récentes de nombreuses entreprises de détail fabriquent des plats tout prêts variés. On note également la fabrication de yaourts par de nombreuses petites entreprises. Les petites entreprises possèdent des infrastructures de production, mais au niveau du commerce de détail la concurrence avec la cuisine de nature familiale se fait déjà ressentir.

Le café et le cacao manufacturés sont une production occupée par les PME. La culture du café et du cacao se fait sur de faibles espaces cultivables, en province la consommation intérieure est importante, ce qui permet un développement des petites et micro entreprises. Cependant, il s'agit de produits limités à un marché local avec notamment un emballage très primaire.

La fabrication d'huile de palme est largement réalisée avec une extraction à petite échelle, la modernisation des infrastructures et l'augmentation de la productivité sont des enjeux afin de répondre à la concurrence mondiale. De plus, la production de savon issu de l'huile de palme est réalisée par les PME.

(5) Fabrication de meubles en bois et traitement du bois

Dans ce domaine, les grandes entreprises et celles financées par des fonds étrangers s'occupent de bois de sciage ainsi que de contre-plaqué destiné au marché de l'exportation, au contraire la fabrication de meubles ou de produits en bois manufacturés (portes etc.) sont

l'apanage des petites et micro entreprises, ou des artisans. Le secteur informel des micros entreprises et des artisans est extrêmement élevé.

Dans le cas des micro entreprises et des artisans, les zones où ont lieu la fabrication de meubles sont en règle générale concentrées, ce qui a pour effet de créer des groupes où sont rassemblés des petites entreprises s'occupant de fournir des pièces détachées ou encore s'occupant exclusivement de la peinture. On peut citer comme exemple la fabrication de meubles en bambou ou en canne au côté des productions en bois. Nombreuses sont les micro entreprises possédant des scies circulaires permettant la coupe du bois et la fabrication de meubles en bois. Les travailleurs dans de petites structures s'occupant de fournir le bois sont rassemblés dans la même zone géographique.

De petites entreprises fabriquent du mobilier pour les bureaux de façon très motivée. De plus, la baisse de la demande récente et les difficultés pour obtenir des matières premières ont vu des moyennes entreprises baisser en échelle. La caractéristique des moyennes entreprises est de faire sécher avec leur propre four les matières premières et de les stocker au sein même de leurs locaux.

Quasiment l'ensemble des techniques ont été acquises avec des personnes travaillant auparavant dans ce secteur ou par de la famille, la fabrication reste essentiellement à la pièce. Que ce soit le bois brut, le bambou ou la canne la garantie de disposer de ces matières premières n'est pas garantie, en cas de commande importante la livraison peut subir des retards, ou des problèmes d'ordre financier liés à un manque de liquidité peuvent survenir.

Parmi les moyennes entreprises la fabrication de fournitures pour le jardin destinées exclusivement à l'exportation est réalisée à la demande des usines dans un cadre libéral. Dans ce cas la conception ainsi que les techniques de production sont fournies par le partenaire étranger, puis la fabrication est réalisée à grande échelle non pas à la pièce.

(6) Textile, confection et travail du cuir

Le coton brut camerounais est réservé à l'entreprise d'Etat SODECOTON, elle est responsable de son rachat aux fermes, de son exportation et de sa revente à la CICAM société aux capitaux étrangers présente sur le territoire national.

La CICAM s'occupe du filage de la laine et d'imprimer les tissus.

Cependant, les vêtements d'occasion en provenance des Etats-Unis et d'Europe sont en très grand nombre ainsi que les exportations illégales de tissus venant du Nigéria comme d'Asie créent une importante concurrence source de difficultés pour ce marché.

Le domaine de la confection est occupé par les moyennes entreprises.

Les sociétés de taille moyenne produisent des uniformes dans des usines de confection. On trouve également dans les petites entreprises une production de vêtements de façon industrielle employant les tissus imprimés de la CICAM.

Cependant, la majorité reste des tailleurs sous la forme de micros entreprises, qui peuvent répondre à de grosse commande grâce à un réseau fonctionnant avec une coopération mutuelle. Il s'agit pour chacune de ces commerces de fabrication à la pièce. Leur nombre est extrêmement important et il faut souligner qu'ils représentent une entrave à la création d'usine de confection moderne. Mais, les petites entreprises comme les moyennes n'ont pas introduit l'utilisation de machine de coupe automatique ni d'ordinateur, c'est pourquoi la production reste à l'unité. Par conséquent, la situation actuelle ne permet pas de répondre à des commandes importantes pour notamment le marché de l'exportation.

Le travail du cuir et la fabrication de chaussure sont quasiment inexistantes (seul quelques artisans). Mis à part l'utilisation du cuir pour l'artisanat, presque l'ensemble de la production part pour l'exportation (autrefois les entreprises avec des capitaux étrangers se sont emparées du marché).

(7) Produits en papier

Concernant ce domaine plusieurs entreprises importent du papier en tant que matière première (produit semi-fini) pour le traiter. Il s'agit des moyennes entreprises figurant ci-dessous. Les techniques dépendent presque entièrement des machines avec l'introduction d'équipements spécialisés. Les produits sont principalement du papier toilette, des mouchoirs, des serviettes en papier, des cahiers pour étudier et du papier pour les bureaux.

Des produits importés (de façon illégale) circulent, c'est pourquoi le taux de productivité des infrastructures est très faible, et le nombre de vente a largement baissé avec des prix défiant toute concurrence.

(8) Produits chimiques, savon, détergents, et cosmétiques.

L'industrie chimique manque de réactivité, et les fertilisants qui sont les produits chimiques les plus demandés dépendent de l'importation. Dans le même temps, mis à part les entreprises étrangères des nombreuses PME produisent du savon et du détergent pour l'exportation vers l'ensemble des pays de la CEMAC. La matière première est l'huile de palme produite au Cameroun. On trouve également une production de liquide employée pour le polissage, de la peinture, des cosmétiques, et des médicaments, mais ces produits sont fabriqués à base d'articles importés semi-finis.

(9) Ciment, matériaux de construction.

Le ciment est produit par la CIMENCAM une grande entreprise, de plus il faut souligner la construction en cours d'une cimenterie avec des fonds coréens. Concernant les matériaux de construction, la progression des grandes entreprises dans le domaine de la distribution ainsi que

des PME est importante. De plus, on peut noter la présence de nombreuses PME et détaillants dans le secteur des blocs de béton employés pour la construction de routes ainsi que des tuiles de ciment, cependant la majorité opère de façon informelle.

(10) Machines, équipements électriques et ingénierie

Les grandes entreprises et celles bénéficiant de fonds étrangers travaillent dans le domaine de la construction navale et de l'ingénierie, le forage de pétrole reste l'activité principale. Des PME sont les sous traitants de telles entreprises, mais cela reste encore des cas isolés. L'ALUCAM Extension Project lança un appel d'offre publique proposant de faire appel à des PME, cependant les entreprises ayant répondu à ce projet étaient des micro entreprises ou des artisans ce qui ne permet pas de satisfaire la demande, actuellement afin de rendre possible l'acceptation de ces tâches une organisation a été fondée, ainsi qu'une assistance technique. Les techniciens manuels s'occupant de réparation et de travaux sont très nombreux, mais leur niveau de qualification n'est pas suffisant. A propos des équipements électriques, bien qu'il s'agit de produits importés, les vendeurs s'occupent de l'après vente et possèdent des capacités adéquates pour cette tâche. On trouve également des sociétés produisant des wattheuremètres, des équipements de réception radio, des courroies de distribution, mais nous ne disposons pas d'informations suffisantes. De plus, on peut noter la présence de micros entreprises s'occupant de la réparation de pièces d'occasion, ainsi que de produits similaires. On trouve également des micros entreprises dans le domaine de l'ingénierie du métal réalisant la fabrication de portes, ou d'étagères avec des tâches telles que le soudage, la production de plaques métalliques et le polissage. Lorsque ces entreprises sont présentes dans le secteur informel, elles opèrent en tant que GIC. On trouve également des petites entreprises réalisant la fabrication de vélos, la réparation de voiture, du matériel pour le marché local et des produits conçus en cuivre.

(11) Industrie métallurgique

L'industrie de l'aluminium est menée par la société ALUCAM qui s'occupe d'importer les lingots d'aluminium de Guinée et de le traiter. Il est commercialisé sur le territoire national pour une partie des matériaux de construction et des produits pour la maison. Cependant, la fabrication de produits en aval par les PME n'est pas encore développée. Par conséquent, la majorité de l'aluminium restant est exporté vers l'ensemble des pays d'Afrique.

3.5 Commerce ainsi que secteur des services

Le secteur des services est récemment surtout prépondérant dans (1) secteur de la distribution (2) et l'industrie informatique. Le secteur de la communication a été libéralisé et la diffusion de téléphones portables progresse à un rythme soutenu. En 1999 il n'y avait pratiquement aucun utilisateur de téléphone portable, alors qu'en 2005, 7% de la population en possédait un. A l'inverse, l'élargissement des zones de réception des téléphones fixes et d'internet sont encore lent, on trouve dans les villes un nombre d'utilisateur d'internet estimé à 40 000 personnes (2000) qui est passé à 250 000 (2005). Ce qui montre une tendance à la hausse rapide.¹⁰ L'industrie des transports est une nécessité admise en matière d'infrastructures par les directives gouvernementales elle même, bien que la construction de routes et ports progressent, le manque de finance, ainsi que les limitations imposées par la géographie (forêt tropicale, montagnes), les installations ont encore actuellement du mal à voir le jour. En ce qui concerne le commerce, au côté de la vente au détail et des modes de distribution moderne via les supermarchés, ainsi que les grandes entreprises de distribution, de nombreux marchés sont présents sur le bord des routes, c'est donc les petites entreprises ou les marchands qui représentent la majorité des échanges commerciaux. L'industrie touristique occupe environ 2% de l'économie (principalement hôtels et restaurants), bien que le pays dispose de riches ressources naturelles, les visiteurs stagnent au nombre de 170 000 par an, et les projets pour développer les safaris, la chasse, et le tourisme-éco restent encore partiels. Par rapport à cela, la quasi totalité des PME dans ce secteur n'ont pas d'activité dans les domaines cités ci-dessus, mais dans d'autres prestations de service. Ces autres services sont la construction, la réparation, l'immobilier, l'éducation et toute autre prestation pour les entreprises. Les entreprises travaillant dans le secteur des services sont nombreuses à le faire de façon informelle, mais ce chiffre reste peu connu.

(1) Secteur de la distribution

Plus de 70% de la distribution est basée sur un système traditionnel.

Le secteur de la distribution se compose de vente dans la rue, d'échoppes et de petits magasins réalisant des échanges commerciaux locaux. De plus, dans les grands centres urbains on trouve des marchés centraux tenus par des petites entreprises avec certains produits spécifiques.

La présence de grossistes n'est pas évidente. Mis à part pour les médicaments, un secteur d'activité en gros ne semble pas avéré. Pour les entreprises de grande taille les grossistes comme des structures plus petites sont employées. De plus pour certain domaine, il n'y a pas de

¹⁰ Site internet sur les télécommunications internationales (2008)

ventes en gros, et des petits vendeurs s'occupent d'importer des produits directement (achats personnels ou en groupe avec des déplacements à l'étranger). Cependant, il faut souligner qu'un secteur de la distribution moderne se développe très rapidement. On constate également que les ventes de produits alimentaires et de premières nécessités sont réalisées dans les supermarchés, l'électroménager, les meubles et matériaux de construction sont proposés par de grandes enseignes ainsi que des grands centres commerciaux. La plupart des produits vendus dans ces lieux sont importés.

Dans le cas de produits spécifiques dans le secteur de la construction, nous constatons que la croissance de la demande intérieure permet une progression de la production locale grâce à une distribution aux entreprises adéquates.

(2) Secteur du service relatif à l'informatique.

L'informatique continue d'être introduite dans les administrations publiques ainsi que dans les centres éducatifs. Cependant, le secteur de service le plus important dans ce domaine reste les fournisseurs d'accès d'internet. Dans cette branche également les entreprises travaillant de manière informelle sont nombreuses, la diversification des services est en progression constante.

(3) Activités établies pour les autres types de services

Ce secteur est presque entièrement représenté par les grandes entreprises, ou les sociétés étrangères.

Concrètement nous trouvons les activités suivantes:

- Transport public, fret, sociétés aériennes
- Banque
- Hôtellerie, restauration
- Autre(s) vente de produits financiers
- Commerce, distribution
- Autre(s) prestataire(s) de service

(4) Autres activités dans le secteur du service menées par les petites et micro entreprises

On note que la majorité des entreprises travaillent dans le domaine informel, et les petites et micro entreprises s'occupent de tâches comme les réparations, la vente en gros ou détail, service à la clientèle, transport de marchandise, et services à la personne ainsi que pour la famille, de plus on peut trouver également des services de l'ordre social, de la domaine de restauration, mais aussi de la micro finance, puis de l'informatique.

II Compréhension de la situation actuelle des PME et analyse des problèmes pour le développement

4 Analyse des défis de développement des PME

4 Analyse des défis de développement des PME

4.1 Besoins d'appui aux PME

Dans l'enquête par questionnaire sur les PME (II-2.3), 3 défis prioritaires ont été évoqués par toutes les entreprises ayant répondu en vue de l'identification des besoins d'appui aux PME. D'après les résultats, le plus grand défi pour les PME est au niveau des "difficultés d'obtenir des emprunts ou des financements", et il est clairement indiqué que c'est extrêmement difficile pour une PME d'emprunter de l'argent auprès des institutions financières au Cameroun. A la suite de ce problème précité, les autres défis sont les "coûts élevés liés à l'importation des matières premières, des produits intermédiaires ou les pièces détachées", les "augmentations des salaires des employés", les "commandes instables des clients", les "capacités de production insuffisantes pour satisfaire les commandes de grande taille."

Parmi les questions soulevées ci-dessus, l'amélioration de l'accès aux financements est reconnue comme un défi nécessaire par les entreprises de toutes dimensions confondues. En même temps, l'amélioration de l'environnement des affaires est attendue nécessairement pour les entreprises de taille moyenne et les petites entreprises de taille relativement supérieures. Le développement des capacités en management (Marketing, Technologie, gestion des affaires,) est attendu en particulier pour les petites entreprises.

Cependant, ce devrait être notable pour interpréter les résultats de l'enquête de les classer en deux points. En premier se situe l'ampleur des attentes vis-à-vis du gouvernement. Beaucoup d'entreprises ont choisi "ils n'ont pas besoin du tout de l'assistance du gouvernement", en réponse à la question "quel genre d'appui attendez vous du gouvernement ? » dans l'enquête par Questionnaire sur la PME. C'est surtout un trait distinctif spécialement pour les entreprises de taille moyenne. En d'autres termes, la réponse précitée était formulée après avoir considéré jusqu'à quel point leurs attentes seraient prises en considération. Donc ce résultat pourrait être compris que les PME prudentes ont choisi avec soin les besoins en appui comme réponses étant donné les limitations du Gouvernement actuel.

Un autre point est la limitation de la reconnaissance des PME sur compétition internationale. Leur cible est principalement à présent la clientèle des marchés domestiques (y compris les marchandises d'exportation achetées par les acheteurs domestiques pour les besoins des pays voisins). Actuellement les acheteurs achètent les produits des PME sans insatisfaction. Cependant, ce pourrait être difficile que leurs produits soient compétitifs sur le marché

international dans les aspects qualités, niveau des prix, ou variété. Par conséquent il est nécessaire de considérer que le développement des PME au Cameroun ne pourrait pas être accompli que si les problèmes perçus par les PME sont résolus.

En plus de l'enquête par questionnaire sur la PME, une liste d'exigences au gouvernement faites par le PADIC, une association de PME, nous fournit une information utile¹. Les résultats des interviews auprès des PME et avec les organisations pertinentes ont coïncidé (ces exigences ont été compilées dans la période 2002-2003 et une partie d'elles a déjà été traduite en actions pratiques, tel que "l'Établissement d'un partenaire pour les PME") de la même façon. Le résumé est montré ci dessous.

- 1) Manque de partenaire pour les PME
Recommandation: Établir le "Ministère en charge du développement des PME, de l'artisanat et de la Consommation." Cet établissement aidera à réduire les activités informelles et contribuera à renforcer leurs performances, etc.
- 2) Manque de financement
Recommandation: créer deux types d'emprunts, une société d'investissement et une institution de risque capital, et développer de nouveaux standards pour les emprunts et les autres crédits dans les banques, tel que la réduction de taux d'intérêt et l'enrichissement du système de l'information.
- 3) Temps trop long définir l'avantage financier (jusqu'à dernière décision sur le statut de limitation de poursuite par bureau de l'impôt)
Recommandation: Réduire une période de la poursuite possible par le bureau des l'impôt à l'année et définir un bénéfice financier dès que possible, et améliorer l'instabilité financière
- 4) Manque de matériel de haute capacité technique
Recommandation: Réduire la taxe sur la Valeur Ajouté l'Impôt (TVA) en achetant des matériels à 0% afin de renforcer les possibilités d'installation de matériel hautement développés pour PME. Établir des supports publics sur la recherche et les investissements sur amélioration technologique.
- 5) Contraintes au développement de produits locaux en chargeant VAX sur les produits locaux
Recommandation: Réduire la VAX pour une grande part estiment sur les matières premières locales et rehausser production et consommation de produits locaux

¹ "Obstacles and Hindrance for SME Blooming"

- 6) Difficultés sur la publicité et la communication
Recommandation: favoriser l'accès des PME à la radio publique et à la télévision. Promouvoir les PME locales et leurs produits à travers représentations diplomatiques à l'étranger. Tenir des foires commerciales en vue de la promotion de la PME etc.
- 7) Connaissances financières insuffisantes
Recommandation: Supporter d'obtenir la connaissance financière à travers les formations adéquates et pertinentes par les écoles ou en améliorant les programmes scolaires existants etc.
- 8) Manque de reconnaissance sociale sur les entrepreneurs
Recommandation: Extirper des entrepreneurs malhonnêtes et publier des certificats publics d'inscription qui vise l'amélioration générale de la reconnaissance sociale des entrepreneurs.
- 9) Manque de supports sur l'exportation
Recommandation: publier régulièrement des publications sur "le développement des PME Locales et le commerce international." Libérer les procédures publiques et réglementaires à l'exportation. Tenir des foires commerciales. Faire des activités sur l'amélioration de la qualité. Établir des organisations pour encourager les PME et leurs marchandises.

En plus de ces recommandations, il est nécessaire de prendre en considération les éléments de l'environnement économique actuel des PME. De l'analyse suivante, c'est clair que toutes les PME ne constituent pas un groupe homogène, et qu'il y a au moins deux types de PME: les PME qui envisagent de développer leur compétitivité sur le marché international et de contribuer au développement économique au Cameroun, et les PME qui devraient être soutenues pour maintenir leurs activités et à un certain niveau ce en vue de stabiliser l'emploi et de contribuer ainsi à l'objectif de réduction de la pauvreté. Il est nécessaire d'aborder les questions sur le développement des PME avec une distinction claire des différentes visions considérées ci dessus.

4.2 Analyse des Questions majeurs de Développement

4.2.1 Promotion de la Transformation du Secteur informel en secteur formel

Problématique

Pendant qu'il est dit que le secteur informel emploie 60% - 65% de la population active dans le pays, avec une contribution au PIB variant entre 25% et 30%, la situation actuelle de ce secteur n'est pas correctement étudié et documenté, y compris les données vitales et les informations qui présentent les conditions du fonctionnement de ce secteur. En même temps, comme les entreprises dans ce secteur (auto emploi) ne sont pas officiellement enregistrées, elles ne peuvent pas obtenir d'emprunts auprès des banques (une demande de crédit doit être accompagnée du numéro d'immatriculation de l'entreprise). Par ailleurs, elles n'ont pas la possibilité de soumissionner aux appels d'offres du gouvernement ni d'accéder au programme d'appuis. Au niveau de la distribution, les entreprises du secteur informel ne peuvent pas vendre leurs produits dans des supermarchés détenus par des promoteurs étrangers et dans des magasins relativement grands de vente au détail parce qu'ils ne paient pas d'impôt.

En même temps, beaucoup de nouvelles firmes ont démarrées leurs activités dans le secteur informel. Au Cameroun, l'investissement dans le secteur privé (secteur formel) reste à un bas niveau, y compris l'investissement étranger. En conséquence, il n'y a aucune augmentation significative du nombre d'entreprises ou d'employés dans le secteur formel. La plupart des entreprises qui actuellement appartiennent au secteur formel ont initialement commencé entreprise informelle et ont fini par s'immatriculer officiellement suite à l'amélioration de leur niveau de prospérité. C'est généralement le cas pour les petites et micro entreprises. Donc, le secteur informel dans le pays constitue une étape transitionnelle pour beaucoup d'entreprises avant qu'elles n'accèdent au secteur formel.

Défis au développement

Du point de vue de la contribution à la croissance des affaires, cependant, l'"existence" du secteur informel lui-même ne joue pas nécessairement un rôle vital dans la promotion de la création d'entreprises. Beaucoup d'entreprises nouvellement nées optent pour rester dans le statut informel parce que c'est tout simplement difficile pour eux d'enregistrer leur affaire et/ou de développer leur système de comptabilité. En revanche, une tentative de déclarer réglementairement le secteur informel comme une entité illégale découragerait la création d'entreprises en empêchant l'émergence des affaires normales qui arrivent à prendre corps dans le secteur informel.

Dans ce contexte, encourager la transformation d'entreprises du secteur informel vers le secteur formel devrait être examiné du point de vue de ses avantages majeurs, c'est-à-dire, qu'elle permet aux entreprises dans le secteur informel d'être reconnues officiellement et de recevoir l'assistance publique, comme exigé, et ainsi d'aider à améliorer les conditions de fonctionnement défavorables et de cette façon contribuer à élever le revenu de leurs propriétaires et employés.

En particulier, la promotion de l'immatriculation des affaires peut servir comme un instrument encourageant l'exercice normale (officiel) des activités et des affaires, notamment le développement du système de comptabilité et le statut légal (taxation, etc.). Cependant, l'immatriculation des affaires seule ne mène pas nécessairement à l'établissement et à l'exploitation d'affaires viables. Bien qu'elle fournisse une bonne motivation pour les entreprises en vue du développement de leur affaire et du renforcement de leur capacité opérationnelle, il faudra plus que l'immatriculation de l'affaire pour permettre aux entreprises dans le secteur informel de se transformer en entreprises viables dans le secteur formel.

Plus précisément, la promotion de telles migrations devrait être abordée selon deux perspectives, à savoir l'assistance publique pour le renforcement des capacités opérationnelles sollicitées par les entreprises dans le secteur formel, et la dérégulation au niveau de la création des entreprises en limitant les obstacles à la création dans le secteur formel. Le premier aspect sera discuté dans le chapitre sur les "appuis aux Petites Entreprises et aux Micro-entreprises."

La réduction des exigences pour l'immatriculation des entreprises paraît être efficace pour la promotion de l'immatriculation des affaires. Beaucoup d'entreprises sont créées comme affaires informelles en dépit de multiples difficultés qu'elles devront affronter. La campagne d'interviews conduite auprès d'entreprises informelles indique que beaucoup citent l'existence d'obstacles au niveau de l'immatriculation de l'entreprise, tel que l'exigence du capital minimum, les coûts concernant les procédures d'immatriculation, et le système de taxation qui manque de transparence, qui sont décrites comme suit.

- 1) capital minimum: Un million de Fcfa, exigés au titre de capital minimum pour l'immatriculation de l'affaire, est considéré comme prohibitif par les nouveaux chefs d'entreprise (entrepreneurs).
- 2) coût de l'immatriculation: Il est dit que l'immatriculation d'une entreprise exige au moins 10,000 Fcfa y compris le prix de la demande le coût de la préparation des documents et autres coûts. (En même temps, il est signalé que la plupart des entrepreneurs manquent de connaissance à propos de l'immatriculation des affaires.)

- 3) système de taxation: Le système de la taxation actuel est critiqué par les entreprises comme manquant de transparence. Par exemple, certaines entreprises sont tenues de payer plus d'impôt sur la base de décisions arbitraires prises au niveau des services des impôts ou d'autres bureaux gouvernementaux pertinents. (Il est aussi signalé que l'incapacité d'un recours en se conformant aux règles de la comptabilité généralement acceptées est un élément essentiel qui favorise de telles décisions arbitraires.)
- 4) manque d'avantages à être dans le secteur formel : généralement, les entreprises formellement enregistrées peuvent bénéficier d'une reconnaissance sociale et d'opportunités d'affaires du fait de cet enregistrement (notamment les opportunités d'affaires au niveau de organisations gouvernementales). Cependant, la plupart des chefs d'entreprise dans le secteur informel n'épousent pas une telle vision et ils estiment plutôt que les inconvénients de l'immatriculation sont plus importants que les avantages.

En dépit d'une large compréhension publique de l'immatriculation des entreprises et de son importance, beaucoup de promoteurs d'affaires ne peuvent pas réunir les moyens nécessaires ou ne sont pas capable d'obtenir le statut formel pour de multiples raisons, en même temps certains opérateurs n'optent pas pour l'immatriculation de leur entreprises parce qu'ils sont satisfaits du style des affaires au niveau informel ou alors sont sensible aux coûts. Il s'agit là seulement d'une sélection négative et il n'y a rien à y faire. Il y a beaucoup de promoteurs d'affaires qui veulent s'immatriculer dans le secteur informel, mais ils font face à beaucoup de difficultés pour le faire. À moins d'apporter une réponse à ces difficultés, la transformation de l'informel formel ne pourra être considéré que comme une difficulté.

4.2.2 Promotion des 'Business startup'

Problématique

Le "Business startup " est défini comme une entreprise nouvelle crée et enregistrée en tant qu'entité.

Dans le secteur formel, on n'observe aucune augmentation significative du nombre d'établissements ou d'employés.

Parmi entreprises de taille moyenne, certains voient de faibles opportunités d'expansion des affaires du fait de la taille limitée du marché, pendant qu'un assez certain nombre disposent de fonds suffisants et affichent leur volonté à faire des investissement dans de nouvelles affaires. Mais le contexte des affaires tel que les difficultés de mobilisation de capitaux additionnels ou les affaires les poussent à hésiter à investir.

En revanche, les 'business startups' ne paraissent pas progresser doucement, bien que beaucoup de plans soient considérés ou en cours. (Comme discuté plus tôt, la plupart de nouvelles firmes sont lancées dans le statut informel et aucunes données exactes ne sont disponibles.) Généralement, il y a deux raisons pour ceci. L'une est les fonds limités qui empêchent les nouvelles affaires de démarrer sur une base viable. L'autre raison est le manque d'un projet d'entreprise élaboré ce qui la destine l'affaire à l'échec en plus des facteurs de l'environnement susmentionnés.

En général, la petite affaire est relativement facile à commencer et les 'business startups' dans plusieurs domaines aident à la diversification industrielle. Si le 'business startups' est largement encouragé et promu avec succès, il aura des effets considérables sur développement économique, tel que le renforcement de la structure industrielle, l'augmentation de la valeur ajoutée, et la substitution aux importations pour réduire la dépendance vis à vis des importations. Pour ces raisons, la promotion des business startups' (ou développement de PME) est une question pertinente pour le développement économique.

Défis au développement

Encourager les business startups' de PME qui peuvent être un outil vital pour le développement économique les facteurs clés du succès sont l'amélioration de l'environnement des affaires pour soutenir 'business startups', la mise à niveau de l'infrastructure et des capacités concernant le développement des projets d'entreprise, et l'amélioration d'accès aux finances. Ces facteurs peuvent être expliqués dans plus de détail en partant des conditions locales particulières au Cameroun.

- 1) l'amélioration de l'environnement des affaires pour supporter les startups: une telle amélioration devrait inclure l'allègement des exigences d'immatriculation des entreprises tel que la formation de GIC et la définition claire de procédures d'inscription.
- 2) mise à disposition d'information: C'est très difficile sans une organisation d'obtenir la bonne information exigée de la part des entrepreneurs (promoteurs d'auto emplois). L'information exigée ou utile pour lancement de l'affaire, y compris le marché, la distribution, les matières premières, la machinerie et le matériel, et les réglementations et les normes techniques
- 3) l'amélioration de l'accès aux finances: Les nouveaux plans du financement seront considérés pour l'affaire en lancement ou les entrepreneurs qui n'ont pas la garantie suffisante et qui n'ont cependant pas encore établi la capacité du crédit sur une affaire, au lieu des programmes généraux de financement. C'est ici aussi un exemple qui a déjà été expérimenté par le Fonds National de l'Emploi (FNE) ou les donateurs internationaux, et

ne pas faire de ceci des cas restrictifs et temporaires, mais les établir comme un système constant.

- 4) Appui à la planification des affaires: Il est difficile pour les entrepreneurs d'élaborer les projets d'entreprises convenables sans l'information précitée pour les startups business⁷. Il y a des plusieurs types de fournisseurs du service dans le secteur privé qui fournissent des conseils par rapport au développement d'un plan du lancement d'une affaire. Leur service n'est pas toujours disponible aux entrepreneurs et aux PME à cause de prix du service. Dans beaucoup de cas ils n'ont pas assez de fonds pour payer un fournisseur du service au sujet de tels plans d'affaires, comme pour un service d'appui public, le Fonds National de l'Emploi (FNE) et les donateurs internationaux ont eu à conduire un programme d'appui qui s'est limité au niveau du nombre possible de bénéficiaires. Le système permanent qui peut fournir un tel service serait le bienvenu.

4.2.3 Appui requis pour la promotion des petites entreprises

Problématique

Les petites entreprises qui font l'objet de la présente section sont celles qui sont classées dans la catégorie des PME opérant au Cameroun. Dans cette étude, les PME ne sont pas redéfinies selon l'acceptation en vigueur au Cameroun dans la mesure où elles comprennent également les moyennes entreprises généralement classées dans la catégorie des grandes entreprises. Ces moyennes entreprises ne sont pas des « entreprises ordinaires » car leur classement doit tenir compte de leur degré de compétitivité au niveau international. Ceci est dû au fait que leurs activités n'ont pas une grande envergure. La présente section porte sur l'appui requis pour la promotion des petites entreprises à l'exception des moyennes entreprises.

Au niveau supérieur de la catégorie des petites entreprises, on distingue bon nombre d'entre elles, animées par le désir d'étendre leurs activités, d'être reclassées et d'intégrer progressivement le « volet exportations ». Cependant, la catégorie des petites entreprises inclut également les micro-entreprises, les propriétaires individuels, les structures à base communautaire exerçant des activités socio-économiques telles que les GICs, les activités commerciales à petite échelle au stade de démarrage. Il n'existe pas de distinction nette en ce qui concerne la taille des entreprises classées dans la catégorie des petites entreprises et celles classées dans la catégorie des micro-entreprises et de propriétaires individuels, ce d'autant plus que leurs tailles sont réparties de manière aléatoire.

Eu égard à leur taille, plus précisément à leur mode de gestion interne jugé artisanal, les petites entreprises éprouvent de sérieuses difficultés à stabiliser leur gestion et leur rythme de

croissance comparativement aux moyennes et grandes entreprises « ordinaires » (ou non-PME)", notamment en matière de collecte d'informations, de mobilisation de fonds, de gestion des ressources humaines, etc. Dans le cas de Cameroun, étant donné que le système d'appui aux PME n'est pas encore bien huilé, que l'environnement des affaires n'est pas assez propice, les petites entreprises sont appelées à déployer beaucoup d'efforts en vue de surmonter les difficultés en question. A cet égard, elles sont confrontées à de nombreux problèmes, dont notamment :

- 1) La plupart des petites entreprises commencent à fonctionner avec un modeste capital de démarrage et elles poursuivent leurs activités avec un matériel vétuste et inopérant, quand elles ne dépendent pas simplement des travaux manuels, et ce d'autant plus qu'elles sont confrontées à des difficultés de mobilisation des capitaux en vue d'étendre et d'accroître leurs activités (pour ce qui est des difficultés à mobiliser les fonds nécessaires, voir Section II-4.2.6). Par conséquent, ne pouvant pas satisfaire une grande commande, elles sont condamnées à entreprendre des activités à petite échelle.
- 2) Etant donné que le système de distribution n'est pas encore bien développé au Cameroun, les petites entreprises n'ont aucune autre possibilité de commercialiser leurs produits que d'attendre que les clients visitent leurs différents sites. Plus particulièrement, les plus petites entreprises ont été confrontées au problème de manque de capitaux, ce qui est dû au fait qu'elles ne peuvent mobiliser des capitaux qu'après avoir vendu des produits qui ne s'écoulent pas facilement sur le marché. Quelques-unes d'entre elles sont dotées de salles d'exposition situées en dehors du site de fabrication. Mais ceci n'est que l'apanage d'un petit nombre d'entre elles opérant à un niveau élevé.
- 4) Hormis les problèmes sus-évoqués, les petites entreprises sont également confrontées aux difficultés liées au transport des matériaux et des produits, dans la mesure où le secteur des transports est peu développé pour faire face à ces besoins.

Défis au développement

Les petites entreprises sont des entreprises appelées à devenir des lieux par excellence d'émergence de nouvelles activités commerciales et de croissance. D'une manière générale, elles sont très agressives en matière d'amélioration et d'extension de leurs activités commerciales, bien qu'elles soient confrontées à de nombreuses contraintes. Elles ont besoin d'un appui multidimensionnel. Toutefois, cette approche doit être minutieusement préparée et tenir compte de la diversité des besoins, notamment l'appui au développement du secteur de leurs activités - du marché local à toutes les régions du pays -, l'appui à l'accroissement du volume des exportations ou l'amélioration de la compétitivité face aux produits importés, etc., ceci en fonction du niveau de développement auquel se situent les petites entreprises.

Par ailleurs, cet appui s'avère nécessaire en particulier en faveur des PME ciblées de manière stratégique pour les besoins du développement industriel, étant donné que la politique visant un appui permanent est vouée à l'échec à cause d'une affectation limitée des ressources budgétaires et humaines.

L'appui à cette catégorie d'entreprises doit être assuré de manière à encourager les efforts qu'elles déploient avec acharnement pour leur modernisation. Cet appui peut comporter deux volets, à savoir (1) : la manière de se décharger d'une quelconque obligation, d'améliorer le climat des affaires et de promouvoir le développement institutionnel, (2) l'intervention directe des entreprises qui fournissent l'appui sollicité dans les domaines ci-après :

- 1) L'appui visant à satisfaire les commandes émanant d'un plus grand nombre de clients, notamment (1) l'appui à la modernisation des équipements (2) la diffusion des informations sur les technologies appropriées et les marchés bien ciblés, et enfin (3) l'assistance pour faciliter l'accès aux circuits financiers.
- 2) Appui pour une exposition agressive de leurs produits sur les marchés potentiels au lieu d'attendre que les clients visitent leurs sites, ce qui suppose : (1) la fourniture de l'opportunité d'exposer leurs produits aux clients ayant des objectifs spécifiques parallèlement à la supervision en vue de la préparation à l'exposition (foires commerciales), (2) fourniture de mesures relatives à la présentation des PME à d'éventuels usagers (banques de données de ressources locales et leurs fournisseurs) et (3) mesures permanentes relatives à l'exposition de leurs produits aux usagers et consommateurs (salles d'exposition).
- 3) Appui visant à encourager les efforts des petites entreprises en vue de l'amélioration de la qualité de leurs produits, ce qui laisse supposer : (1) la prestation des services de qualité et la fourniture d'un indice de performance de produits spécifiques conformes aux normes de développement industrielles (2) la mise au point d'un système de services, de tests et d'analyse de matériels et de produits industriels (3) la fourniture d'informations relatives aux exigences en matière de qualité aux éventuels usagers (4) l'aide relative à la présentation des installations modernisées ou à la rénovation de ces installations (mesures d'exemption/réduction d'impôts et de taxes appropriés dans le cadre de la présentation des installations qui peuvent généralement servir aux entreprises relevant de ce secteur industriel spécifique, etc.), et (5) l'accès des employés aux programmes de formation portant sur la gestion de qualité.
- 4) Appui au transport des matériels et des produits par exemple à travers des mesures d'exemption/réduction d'impôts et de taxes appropriés en faveur des co-entreprises et susceptibles de servir normalement aux entreprises de ce secteur industriel spécifique.

L'appui à la manière de se décharger d'une quelconque obligation, d'améliorer le climat des affaires et de promouvoir le développement institutionnel, sera abordé dans la Section III, dans la mesure où ces appuis sont requis tant pour les petites entreprises, que pour les moyennes.

Par ailleurs, étant donné que la catégorie des petites entreprises comprend également les entreprises opérant pour leur survie et les entreprises commerciales opérant dans le cadre des activités socio-économiques, il y a lieu d'apporter son appui à ce type d'entreprises pour lui permettre de réaliser ce genre de transactions et d'en accroître le niveau. Ceci sera analysé dans la section II-4.2.5.

4.2.4 Appui requis en faveur des moyennes entreprises.

Problématique

Les moyennes entreprises sont considérées comme l'épine dorsale des industries camerounaises capables de fonctionner sans un quelconque appui extérieur et de soutenir la concurrence face à d'autres entreprises implantées au Cameroun. Au Cameroun, elles ne sont pas la cible de la politique en faveur des PME, et encore moins celle permettant de contourner l'inconvénient résultant de leurs activités de petite envergure. Toutefois, elles peuvent également être perçues comme la cible de la politique en faveur des PME face à la nécessité de renforcer leur compétitivité au plan international².

La plupart des entreprises classées dans la catégorie des moyennes entreprises au Cameroun ont été créées dans l'optique de substituer la demande croissante en produits importés à leurs propres produits, dans l'espoir de bénéficier du traitement préférentiel du Gouvernement au stade initial de démarrage de leurs activités. Leur degré de compétitivité a baissé de manière significative avec l'expiration des mesures de traitement préférentiel et la demande limitée pour les produits en raison de l'afflux de produits importés à des prix défiant toute concurrence. Ces entreprises ont été contraintes de fonctionner en deçà de leurs capacités réelles. Elles ne sont pas intéressées par l'investissement en termes d'expansion et de modernisation dans le secteur industriel actuel.

Toutefois, il convient de noter que les nombreux propriétaires de ces moyennes entreprises ne sont autres que les membres actifs du GICAM, du SYNDUSTRICAM et du FENAP, qui

² Que les moyennes entreprises relèvent de la politique du développement industriel ou de celle qui régit les PME constitue un autre débat, en fonction du niveau d'industrialisation atteint au Cameroun. Si l'appui requis par les moyennes entreprises est de même nature que l'appui normal que l'on doit généralement apporter à l'industrie, cet appui devrait alors relever de la politique du développement industriel.

opèrent au Cameroun. Ils pratiquent une politique agressive en matière d'investissement au cas où des opportunités d'investissement se présentent à eux, dans la mesure où ils disposent de ressources financières. La politique tendant à encourager leur motivation pour les activités commerciales revêt par conséquent une importance capitale pour le développement industriel du Cameroun.

Ces moyennes entreprises ont été considérées comme de "grandes entreprises" selon les critères en vigueur au Cameroun. Cependant, leurs capacités managériales demeurent encore faibles par rapport à la compétitivité au niveau international. Leurs organisations internes en ce qui concerne la collecte d'informations, le marketing, la fabrication des produits, le développement des technologies, la gestion des ressources humaines, la gestion stratégique et la recherche sont pratiquement inexistantes ou alors très limitées, s'il y en a.

Un appui politique s'avère par conséquent nécessaire pour le renforcement desdites capacités en vue de promouvoir le développement industriel à l'avenir.

Défis au développement

L'appui politique aux moyennes entreprises s'avère nécessaire du point de vue de la mondialisation des industries camerounaises qui ne bénéficient pas encore suffisamment de l'apport extérieur en attendant que le climat des affaires soit assaini. Selon une étude³ réalisée par la Banque mondiale sur la situation des investissements auprès de 302 entreprises, les éléments ci-après ont été identifiés comme des freins au démarrage effectif des activités commerciales au Cameroun : (1) la législation fiscale (83,4% de réponses), (2) le taux d'imposition (78,7%), (3) l'approvisionnement en énergie (65,9%), (4) les coûts financiers (65,9%), (5) la concurrence avec les activités menées par les entreprises du secteur informel (53,4%) et (6) la corruption (53,1%).

Le volume des transactions commerciales demeure faible et le rythme d'utilisation de la capacité de production des installations est tout aussi faible. L'un et l'autre sont très en deçà des attentes au vu de l'importance des activités économiques. Les moyennes entreprises sont largement tributaires des importations en ce qui concerne leur approvisionnement en matières premières, d'autant plus que le tissu industriel du Cameroun est encore embryonnaire. Elles sont obligées d'utiliser du matériel générique pour le conditionnement, puisqu'elles ne peuvent pas encore utiliser leur propre matériel d'emballage parce que l'économie locale n'a pas encore atteint une grande envergure. Elles ne peuvent ni acquérir le savoir-faire technologique, ni développer leur propre technologie étant donné que leur technologie dépend largement de celle

³ Cameroon Investment Climate Assessment, The World Bank (2006)

qui ne peut être disponible qu'avec l'installation des chaînes de production spécialisées dans la fabrication des produits spécifiques. Les coûts de mobilisation des fonds sont élevés, et qui plus est, les prêts à long terme destinés à la modernisation des installations ne sont pas disponibles du fait que le régime financier en vigueur au Cameroun ne prévoit pas ces facilités-là.

Eu égard aux conditions sus-évoquées, un appui s'avère nécessaire, notamment en faveur des moyennes entreprises afin de donner un coup d'accélérateur à celles qui existent et susciter de nouveaux investissements grâce à : (1) la prise de mesures visant à motiver les moyennes entreprises et à promouvoir leur compétitivité sur le plan international, et (2) l'allègement des contraintes liées au climat des affaires qui prévaut actuellement au Cameroun.

4.2.5 Appui requis en faveur des micro-entreprises et des propriétaires individuels engagés dans des activités commerciales de subsistance

Problématique

La catégorie de micro-entreprises et des propriétaires individuels englobe : (1) les transactions aux plans individuel et familial dans le cadre des activités commerciales de subsistance, (2) les activités socio-économiques à base communautaire telles que les GIC, (3) les artisans qui ont certaines aptitudes et qui reçoivent des commandes à titre individuel, et (4) de petites activités encore embryonnaires.

Beaucoup de moyennes entreprises sont immatriculées comme des entreprises ou des entités commerciales, mais la plupart d'entre elles ne disposent pas encore de registre de commerce.

Ces entreprises sont appelées à servir de socle pour l'émergence de nouvelles activités commerciales et la promotion de la croissance. Elles s'occupent également des activités commerciales de subsistance parallèlement aux activités socioéconomiques de routine. Elles ne sont pas nécessairement classées de manière définitive dans l'une ou l'autre catégorie, mais l'une d'elles a tendance à être influencée par la hiérarchie et par l'attitude du propriétaire.

Les entreprises susmentionnées ont également besoin de faire des efforts pour améliorer leur fonctionnement et accroître leur compétitivité à l'instar d'autres PME. Mais dans la réalité, elles ont beaucoup de mal à fonctionner sur un même pied d'égalité. Bon nombre de ces entreprises et autres entités commerciales sont censées être opérationnelles. Toutefois, il est difficile d'en connaître le nombre exact, d'autant plus que la plupart d'entre elles ne sont pas immatriculées. Les enquêtes par entrevues réalisées dans le cadre de la présente étude ont permis de relever ce qui suit:

- 1) Leurs activités commerciales démarrent généralement avec des ressources très limitées. Dès que la production est prête ou que l'achat des stocks est effectuée, tout le capital initial est épuisé et aucun fonds de roulement n'est plus disponible jusqu'à ce que les produits soient vendus et que les entreprises soient rentrées dans leurs fonds. Par ailleurs, l'argent ainsi recouvré peut servir à couvrir les dépenses courantes au lieu d'être réinvesti dans l'achat de matériels ou de marchandises destinés à l'entreprise, ce qui rend difficile la poursuite des activités commerciales.
- 2) Leurs transactions commerciales se limitent aux voisins, d'autant plus qu'elles attendent que les clients viennent visiter leurs points de vente et passent des commandes.
- 3) Le volume des transactions est très réduit : tout se fait de manière artisanale, ou bien avec des installations très vétustes et inopérantes, quand il y en a. Ces entreprises ne peuvent pas gérer des commandes importantes, non pas seulement en raison du faible volume de leurs transactions, mais surtout à cause du manque de capitaux leur permettant d'acquiescer ce dont elles ont besoin pour leur fonctionnement.

Ces transactions ont néanmoins joué un rôle important en résorbant le chômage parmi les membres de la famille et au sein de la communauté. Aussi est-il nécessaire de les appuyer à tous égards, comparativement à l'appui apporté aux petites entreprises classées dans les catégories supérieures et moyennes.

Défis au développement

L'appui en faveur de ces entreprises et de ces entités commerciales est de nature à relever le niveau de leurs transactions commerciales pour leur permettre de fonctionner sur un même pied d'égalité que les PME. Cet appui peut comporter : (1) l'allocation d'un petit capital de fonctionnement ; (2) un appui et un encadrement supplémentaires et/ou une manière de se décharger de ce fardeau en contournant les difficultés inhérentes aux autres PME par rapport à la collecte des informations, au développement des ressources humaines et à l'acquisition des aptitudes managériales de base, etc., et (3) la manière de se décharger de leur fardeau en améliorant les conditions de vie des entrepreneurs, de leurs employés aux niveaux familial et communautaire.

En outre, (4) encourager les entreprises à se faire immatriculer- démarche qui a été bloquée par de nombreux obstacles - constitue l'un des appuis importants qui leur permettrait de rivaliser avec d'autres entreprises à armes égales.

Les pouvoirs publics ne connaissent pas dans les détails la situation qui prévaut dans ces entreprises et dans les entités commerciales. Le Ministère du Commerce et le Ministère de

L'Agriculture s'occupe uniquement du volet immatriculation. Bon nombre de ces entreprises opèrent dans le secteur informel. Elles ne sont pas du tout au courant des formalités administratives les concernant. Elles ont également des difficultés à rencontrer les autorités compétentes pour solliciter leur appui. En dehors du circuit administratif, plus précisément en ce qui concerne la Chambre de Commerce (CCIMA), ces entreprises ont du mal à fonctionner étant donné qu'elles ne sont pas encore bien implantées dans les régions malgré le fait que tous leurs contribuables remplissent les conditions d'adhésion à la CCIMA. Par conséquent, il s'avère nécessaire de définir les voies et moyens par lesquels les informations relatives aux mesures d'appui disponibles seront communiquées à ces entreprises et aux entités commerciales, en attendant qu'elles prennent contact avec les pouvoirs publics pour solliciter leur appui.

4.2.6 Appui Financier

Problématique

L'enquête menée à l'aide d'un questionnaire par l'équipe du Consultant révèle que 57,6% des entreprises interrogées ont cité le problème financier comme l'une des trois contraintes majeures auxquelles elles font face. 48,5% de ces entreprises classent la contrainte financière en première position.

Bien qu'elles aient une réelle forte volonté d'augmenter leur capacité productive et/ou de moderniser leurs équipements de production, les PME rencontrent d'énormes difficultés d'accès aux financements. Cette situation hypothèque de façon significative les chances d'expansion des entreprises et son corollaire la création de nouveaux emplois dans le pays.

Deux facteurs expliquent cette situation : d'une part le faible développement du système financier et bancaire camerounais et d'autre part la faiblesse en matière de management de la PME.

Le faible développement du système financier et bancaire s'explique par : un marché financier embryonnaire, pas bien structuré avec comme conséquence pour la PME la difficulté de trouver les financements à longs termes dont elle a besoin pour son expansion; l'absence d'un fonds de garantie de financement est un véritable goulot d'étranglement pour la PME ; les taux élevés d'intérêts pratiqués difficilement supportables par la PME au risque de compromettre sa compétitivité ; les conditions d'éligibilité imposées par le système financier et bancaire constituent des freins à l'accès au financement.

La faible capacité de gestion observée dans la PME la handicape sur le plan de l'accès au financement. La PME est caractérisée par une faible capacité managériale, une absence de

connaissance de base dans le domaine de l'élaboration des plans d'affaires, de marketing et de gestion de la production. Du fait de ces faiblesses, les banques commerciales sont réticentes à les accompagner dans leur développement. Le niveau élevé du taux d'intérêt est également justifié par le risque que représente la PME du fait de sa faiblesse managériale. La problématique fondamentale ici n'est pas l'absence des financements au profit de la PME, mais la difficulté de trouver des PME remplissant des fondamentaux en matière de gestion qui sont déterminants dans tout processus de prêt. Ainsi, le renforcement des capacités de la PME en matière de gestion est une des clés de la facilitation de son accès aux financements.

De même, la micro entreprise fait aussi face à quelques difficultés financières. En plus du capital initial, elle manque aussi de fonds de roulement. Ceci s'explique par la nature de son activité, caractérisée par une longue durée pour le recouvrement par les ventes des dépenses préalablement effectuées dans les opérations d'approvisionnement et/ou de production. Comme conséquence, l'entreprise rencontre d'énormes difficultés pour assurer de manière permanente son cycle d'exploitation. Généralement le montant d'argent dont elle a besoin n'est pas très élevé. Cependant, comme elle n'a pas de garantie, son accès au financement est hypothéqué. Bien que sa situation soit critique, la contribution à l'économie locale de la micro entreprise ne saurait être négligée dans la mesure où elle constitue un vivier d'emplois. Son potentiel de croissance est réel. Cette situation appelle à mettre en place un mécanisme approprié de financement de la micro entreprise différent de ceux, classiques, conçus généralement pour la PME.

Quoique certains établissements de micro finance appuient comme ils le peuvent la microentreprise, il n'en demeure pas moins qu'ils sont incapables de faire face à l'ensemble de leurs besoins financiers. D'où la nécessité pour le Gouvernement de créer un mécanisme supplémentaire de financement de la microentreprise.

Dans la logique du futur développement des Etablissements de Micro Finance, il est important de renforcer la capacité de ces structures en matière de contrôle interne et gestion des prêts

Défis au développement

(1) la création d'une nouvelle institution financière spécialisée dans le financement de la PME

La nécessité de créer une banque de la PME trouve sa justification dans les trois raisons suivantes : En premier, les problèmes de financement de la PME que sont l'absence des financements de longs termes, l'absence d'un fonds de garantie et le niveau élevé du loyer de l'argent ne peuvent pas être résolus par chaque banque commerciale, car il s'agit d'une affaire de système financier. Deuxièmement, les problèmes financiers courants de la PME ne peuvent

pas être résolu en laissant jouer les mécanismes du marché. L'intervention et l'appui du Gouvernement sont indispensables. Troisièmement, les banques commerciales sont tenues de se conformer strictement aux directives BIS, ceci ajoute à leur circonspection quant au financement de la PME. En même temps que les banques commerciales joueraient pleinement le rôle qui est attendu d'elles en matière d'accompagnement à la croissance de la PME, il est important de créer un nouveau mécanisme pour intensifier leur intervention. C'est le cas de la création d'un fonds de garantie des crédits.

(2) Création d'un mécanisme institutionnel d'inscription des garanties.

Il est urgent de créer une inscription de garantie ainsi qu'un système de régulation s'y rapportant. Il ne s'agit pas uniquement des banques commerciales, mais les organismes de micro finance également jugent les garanties relatives aux finances des PME souvent à l'aide d'acte de propriété de terrain, ou de maison. Dans le cas d'une impossibilité de recouvrer l'argent prêté par un organisme financier, ces garanties sont utilisées. Il s'agit donc d'un élément essentiel pour le bon déroulement de ces opérations de crédit. Au Cameroun, il n'est pas rare que l'inscription des garanties prenne beaucoup de temps, il est donc nécessaire de réformer ce système au niveau légal dans l'avenir. De plus, les marchés ou une mauvaise gestion concernant la régulation et les jalons de ces garanties sont sources de difficultés. Il est donc essentiel de mettre ces dispositions rapidement en oeuvre.

En plus des institutions bancaires, les Etablissements de Micro Finance exigent aussi des garanties pour l'octroi de leurs financements. Il se trouve que ce processus d'inscription des garanties est caractérisé par une lenteur notoire et un flou qui dénote un certain amateurisme. De même, il n'existe pas de marché hypothécaire. Si ce marché était créé l'accès aux financements de la PME sera amélioré.

(3) Création d'une institution de renforcement des capacités de la PME

Pour accroître sa chance d'accès aux financements des banques commerciales il est nécessaire pour la PME d'améliorer sa gestion. De manière précise, la gestion de l'entreprise, l'élaboration des plans d'affaires, les techniques marketing et la gestion de la production doivent être renforcées. Comme, il n'est pas si facile pour chaque PME du fait de la qualité relativement peu professionnelle des ses ressources humaines et la faiblesse de celles financières de supporter ces efforts, il est important qu'elle bénéficie d'un appui externe.

L'une des approches de l'opérationnalisation de ce mécanisme serait la création d'une Agence spéciale par le Gouvernement, les Institutions financières et la Chambre de Commerce et de l'Industrie. Le renforcement des capacités mis en oeuvre par l'Agence se faisant au travers des séminaires de formation et des sessions spécifiques de formation dans les entreprises. Le coût de ces services sera supporté par l'Agence et la PME bénéficiaire.

(4) Mise en place d'un mécanisme d'octroi de petits fonds à la microentreprise

Quoique ses besoins financiers soient modestes, la microentreprise rencontre des difficultés pour y avoir accès compte tenu d'une part de son incapacité à fournir des garanties exigées et des risques que présente la nature de son activité. Cependant, comme cela est observé dans les GIC, les promoteurs ont foi en leur activité et une volonté à toute épreuve d'y réussir. La nécessité de créer un mécanisme de financement approprié est indispensable. Ce dernier devra accorder plus d'importance aux qualités personnelles du promoteur qu'aux garanties physiques.

Il n'est pas besoin de rappeler qu'il est difficile de développer un tel mécanisme dans le paysage financier actuel. Le gouvernement devrait en prendre l'initiative et partager quelques risques. Prenant en compte les leçons des précédentes malheureuses expériences du Gouvernement, il est important qu'il ne soit pas directement impliqué. La gestion du mécanisme devra être confiée aux Cabinets de Conseils expérimentés et à certaines institutions de microfinance.

(5) Appuyer le renforcement de la capacité en gestion des institutions de microfinance

Les domaines suivants sont concernés :

- 1) Accès à des fonds nécessaires pouvant leur assurer une croissance durable à travers une collaboration avec les banques commerciales ;
- 2) Améliorer leur niveau d'intégration des Technologies de l'Information et de la Communication dans leurs activités ;
- 3) Formation du personnel opérationnel dont la qualité doit être à la mesure des défis de développement qui se posent.

II Compréhension de la situation actuelle des PME et
analyse des problèmes pour le développement

5 Politique de développement des PME, système
et défis de développement actuels

5 Politique de développement des PME, système et défis de développement actuels

5.1 Base des politiques du Gouvernement sur le développement des PME et agences gouvernementales pertinentes

5.1.1 Plan de Développement économique et politique et stratégie de base pour le développement des PME

Les bases pour une reconnaissance consensuelle du développement des PME au Cameroun sont indiquées dans le PRSP, avec la déclaration sur l'importance du développement des PME et la stratégie de base pour le développement. (Voir III-1.1.1).

Depuis l'indépendance du Cameroun en 1960, on a poursuivi une politique de développement économique et de promotion de l'industrie¹ menée à l'initiative de l'Etat. Jusque vers le milieu des années 80, le Gouvernement camerounais formulait tous les cinq ans un 'plan économique quinquennal'. Toutefois, il a résulté de la crise économique survenue en 1986 que l'on a pris conscience des limites d'une approche dirigiste du développement économique à l'initiative de l'Etat, la situation économique ne cessant de se détériorer, les entreprises étatisées/nationalisées étant pratiquement toutes au bord de l'échec, etc.² Pour ces raisons, le Gouvernement camerounais a arrêté depuis 1988 d'établir un plan économique quinquennal et a adopté le 'Programme d'ajustement structurel' (Structural Adjustment Program) établi à l'initiative du FMI et de la Banque mondiale et s'est ainsi lancé dans un nouveau type de développement économique.³ Autrement dit, le Cameroun est passé à un système d'économie libérale reposant sur les principes de l'économie de marché.

Ainsi, le Gouvernement camerounais a-t-il – conformément aux dispositions du programme d'ajustement structurel – restructuré et privatisé les anciennes entreprises étatisées, éliminé divers restrictions, contrôles et réglementations, etc. et accéléré son mouvement en vue de la libéralisation de l'économie. Toutefois, le Cameroun n'est pas parvenu à réformer la structure

¹ Il s'agit de la nationalisation des plantations relevant d'apports financiers étrangers (français et anglais), des entreprises d'Etat (étatisées) créées par la Société Nationale d'investissement (SNI) fondée en 1963 et des entreprises/régies de développement d'Etat (participation au capital), et de la nationalisation, etc. d'entreprises dans les secteurs de l'alimentation en eau, de l'électricité, du téléphone, de la finance, de l'hôtellerie et des services.

² En ce qui concerne la crise économique, elle a été provoquée par la chute du cours du pétrole et du prix des produits agricoles (cultures de rapport) sur les marchés internationaux à cause des effets directs des fluctuations des cours du change après l'Accord de Plaza. Ceci a eu pour résultat de mettre en évidence une dépendance excessive à l'égard des produits primaires, l'hypertrophie du rôle du gouvernement et de l'Etat dans les entreprises gérées par l'Administration, le caractère éloigné des principes du marché des interventions du gouvernement, etc.

³ En août 1988, le Cameroun a conclu un accord 'Stand-by' avec le F.M.I., et l'année suivante au mois de juin, le Cameroun a obtenu l'accord de la Banque mondiale pour l'obtention d'un Prêt d'ajustement structurel (Structural Adjustment Loan) de type primaire.

économique de type ‘‘mono-culturel’’ et les problèmes comme la création de nouvelles entreprises et de nouveaux emplois, la diversification de l’industrie, etc. demeurent toujours des questions d’actualité auxquelles le pays est confronté. Durant la période allant de 1986 à 1994, le Cameroun a connu une période de récession économique de longue durée en raison également de facteurs économiques extérieurs et le P.I.B. par habitant a chuté d’environ 60M durant cette période.

Suite à ces difficultés, le Cameroun s’est vu appliqué en décembre 2000 l’Initiative concernant les Pays pauvres très endettés (HIPC/Highly Indebted Poor Country) et a commencé à mener un nouveau type de développement économique axé sur l’ajustement structurel et la réduction de la pauvreté. Le Cameroun qui s’étant vu appliquer les dispositions de l’Initiative susmentionnée, il a formulé en 2003 le Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté (DSRP). Ce DSRP se propose comme but ultime de réduire la pauvreté mais ne propose pas de mesures ou d’actions concrètes en vue de promouvoir le développement économique. Ceci dit, il indique concrètement les thèmes de développement prioritaires et les objectifs à atteindre et on peut dire qu’il constitue ‘‘un plan de développement économique et social’’ d’un nouveau type.

5.1.2 Lois et agences gouvernementales pertinentes en matière de développement des PME

(1) Agences gouvernementales pertinentes

Parmi les agences du gouvernement, le MINPMEESA est supposé jouer un rôle central dans le développement des PME. Cependant, étant donné que les PME et les micro entreprises se retrouvent dans plusieurs industries, chaque agence gouvernementale assume sa propre responsabilité vis-à-vis des PME dans les secteurs qui le concerne tout en restant conforme avec les politiques respectives sur le secteur

Etant donné que la plupart des entreprises au Cameroun sont des PME, les deux Ministères Ministère de l’Industrie et Ministère du Commerce ont leurs politiques et mesures en rapport avec le développement des PME, même s’ils ne déclarent pas explicitement ces politiques liées à la PME .

Dans le cas du Ministère de l’Industrie, parmi 22 projets industriels proposés, il y a 5 projets majeurs qui intéressent fortement le Gouvernement pour leur promotion, pendant que d’autres sont supposés être promus à l’initiative du secteur privée y compris le capital étranger. Ces projets majeurs sont:

- Projet d’Extension ALCAN
- Projet intégré depuis l’exploitation de mines de bauxite jusqu’au raffinage de l’aluminium, en passant par le projet d’accroissement de l’offre d’énergie électrique

- Le projet minier de fer, projet minier incluant le développement de mines, la construction de routes d'accès et la fabrication du matériel de transport
- Projet Minier d'exportation de nickel et de cobalt
- Projet d'expansion de la culture de banane plantain en vue de sa transformation et de son exportation

Tous ces projets supposent la participation des PME, en particulier le développement de la sous-traitance. Cependant, il est reconnu de plus en plus par les agences concernées du gouvernement et les organisations que la participation de PME dans ces projets ne sera pas matérialisée sans des appuis bien adaptés qui prennent en considération les contraintes de PME dues à leur petite dimension d'opération et la faiblesse de leur capacité technologique et managériale. Donc, une proche coopération et une collaboration accrue entre ces agences gouvernementales pertinentes et les organisations sur cette question sont fortement attendues.

Le Ministère du Commerce encourage des commerces à travers les mesures suivantes qui sont aussi pertinentes pour les PME :

- Organisation d'une foire commerciale domestique toutes les 3 années, y compris la fourniture de conseil et l'assistance aux participants pendant le processus de préparation
- Promotion et assistance pour la participation aux foires commerciales à l'étranger
- Établissement et fonctionnement de 2 points de commerce (domestique)

Cependant, les entreprises de petite taille et les micro entreprises ont exprimé les difficultés à satisfaire les exigences des commandes de grande importance après la participation à la foire commerciale, dues à la capacité de la production limitée et au manque de fonds de roulement. Ainsi, il y a encore ici, un fort besoin pour un réglage précis des appuis accordés aux PME avec la proche coopération et la collaboration entre les agences gouvernementales pertinentes et les organisations.

Outre ces deux ministères, le Ministère de l'emploi et de la formation professionnelle (MINEFOP) se charge également de promouvoir la création de nouvelles entreprises et d'assurer la formation professionnelle, tandis que le Ministère de l'agriculture et du développement rural (MINADER) se consacre au développement rural et régional ainsi qu'à la promotion de la transformation des produits agricoles. Le Ministère de l'économie et des finances (MINEFI) s'investit dans le financement à une petite échelle des PME. Comme on peut le voir ces différents ministères entretiennent des liens profonds avec la promotion des PME. En outre, des organismes et agences d'exécution et de mise en oeuvre placés sous la tutelle des ministères en question (par exemple, le Fonds national pour l'emploi (FNE), la Société

nationale d'investissement (SNI), etc. entretiennent également des rapports étroits avec la promotion des PME.

Du point de vue de l'exploitation optimale des besoins des Administrations et du secteur public (demande publique), les agences gouvernementales et les administrations en général n'avaient pas pris de mesures ou d'actions particulières jusqu'à présent. Toutefois, on a commencé à mettre en place depuis l'exercice 2008 certaines actions dans ce but.

En général, en ce qui concerne les projets concernant plusieurs ministères et agences gouvernementales pertinentes, on vise à assurer une bonne coordination entre les diverses administrations concernées en établissant un Comité de coordination, ou bien un Comité technique ou encore un Conseil de coordination auxquels participent des représentants desdits ministères et administrations. Toutefois, on n'a pas encore établi à l'heure actuelle un tel comité ou conseil chargé de la coordination en vue de promouvoir la promotion des PME. En outre, il n'est pas clair du point de vue légal que dans le cas où un tel comité ou conseil serait établi, le MINPMEESA soit en mesure de guider et de diriger les différents ministères et agences gouvernementales concernés et de formuler des propositions du point de vue de la promotion des PME à l'intention dudit comité (ou dudit conseil de coordination.)

Dans un tel contexte, on constate qu'il n'existe pas à l'heure actuelle de " Loi fondamentale " qui prévoit de manière globale et intégrée de telles dispositions. Présentement, le MINPMEESA poursuit les préparatifs visant à instituer ce système légal.

(2) Principales lois et réglementations pertinentes en rapport avec les PME

Comme nous l'avons mentionné plus haut, il n'existe pas à l'heure actuelle au Cameroun de "Loi fondamentale " concernant la promotion des PME.

Et en ce qui concerne les autres lois et décrets en rapport avec les PME, il existe (1) deux décrets présidentiels en rapport avec la création du ministère et son organisation interne, ainsi que (2) une loi concernant le secteur de l'artisanat.

Le Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat (MINPMEESA) a été établi par décret présidentiel (Décret N° 2004/320 en date de décembre 2004) concernant la restructuration et la réorganisation des agences gouvernementales et ministères. Dans le cadre des dispositions de ce décret présidentiel, les missions des différents ministères ont été clairement définies. A cet égard, les missions imparties et confiées au MINPMEESA dans le cadre de ce décret présidentiel portent sur les 10 points suivants.

- Promotion du secteur des PME et des entreprises à caractère artisanal et supervision grâce à la fourniture d'une assistance technique
- Promotion du développement de projets/entreprises à caractère social et économique

- Mise en place de réseaux de services dédiés aux PME ainsi qu'aux entrepreneurs artisanaux
- Promotion active des initiatives prises par le secteur privé et développement de l'esprit d'entreprise chez ceux qui souhaitent créer de nouvelles activités ou entreprises
- Monitoring des activités en rapport avec les appuis destinés aux PME et aux entreprises artisanales
- Promotion des PME et des entreprises artisanales
- Monitoring des activités menées par les organisations professionnelles de PME et d'entreprises artisanales
- Meilleure compréhension de la nature du secteur informel et monitoring
- Promotion de l'officialisation des entreprises de petite envergure du secteur informel en les intégrant au secteur formel
- Formation professionnelle des entrepreneurs appartenant au secteur informel et fourniture d'informations à leur intention

Il est évident que le positionnement du Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat (MINPMEESA) comme ministère de tutelle en charge de la promotion au Cameroun des activités des PME et des activités socio-économiques et de l'artisanat est clairement inscrit dans ce décret présidentiel. Toutefois, il n'est pas explicitement indiqué si ce ministère assume ou non le rôle de coordinateur au regard des questions concernant les PME auprès des autres ministères concernés.

L'autre décret présidentiel (N° 2004/090 en date du 29 mars 2005) définit la structure organisationnelle au sein du MINPMEESA et stipule les missions respectives de chaque organisation. On y traite de chaque poste, en définissant leurs prérogatives, placé sous la direction du Ministre du MINPMEESA et des différentes directions, y compris les bureaux ou directions régionales (les missions respectives de chaque organisation conformément aux dispositions dudit décret présidentiel sont traitées à la section II-5.1.3).

En ce qui concerne le décret présidentiel concernant l'artisanat (Décret N° 2007/004 du 3 juillet 2007, désigné ci-après 'Loi concernant l'artisanat', il a été formulé par le MINPMEESA et celui-ci stipule les dispositions suivantes concernant l'artisanat.

1. Définition de l'artisanat et secteurs inclus dans la définition
2. Artisans et entreprises artisanales
3. Services fournis aux artisans par le gouvernement et les organismes publics
4. Autres dispositions connexes (Représentation des artisans et des entreprises artisanales par les Chambres de commerce et d'industrie et défense de leurs intérêts – garantie de la

coopération entre les Administrations et le secteur privé par le Conseil national de l'artisanat (National Handicraft Board)

5.1.3 Ministère des petites et moyenne entreprises, de l'économie sociale, et de l'artisanat (MINPMEESA)

(1) Mission

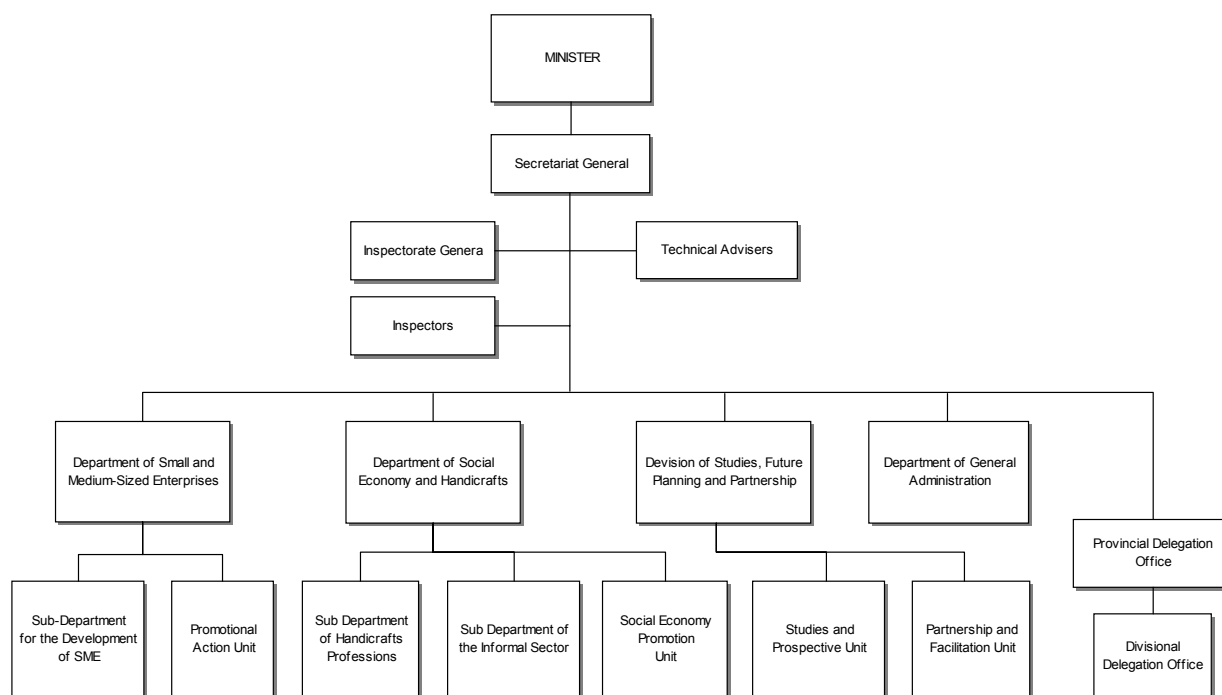
Dans le décret N° 2004/320, publié le 8 décembre 2004, la mission du MINPMEESA est définie ainsi : promotion des PME, y compris les entreprises formelles et informelles, et contient les questions suivantes.

- Promotion et supervision des Petites et Moyennes Entreprises
- Promotion des produits de PME
- Monitoring de l'activité des organisations fournissant des appuis aux PME
- Monitoring des organisations professionnelles de PME
- L'établissement avec les organisations professionnelles, de banques de données et de projets pour les investisseurs dans le secteur des PME
- L'identification, le mentoring et la formation d'acteurs du secteur informel afin de stimuler leur migration vers le secteur des PME

(2) Structure organisationnelle au sein du ministère (organigramme)

En ce qui concerne la structure organisationnelle (organigramme) du Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat (MINPMEESA), on trouve sous la supervision du Secrétariat général trois (3) départements et une (1) division qui constituent le ministère en question. Toutefois, à l'heure actuelle, une partie de l'organisation est manquante (en raison d'un personnel manquant). En outre, des conseillers techniques ainsi que des inspecteurs sont placés directement sous la supervision du Secrétariat général.

En ce qui concerne les organisations régionales, il est prévu selon les dispositions en place qu'elles soient constituées par des bureaux provinciaux (Provincial Delegation Office) et des bureaux départementaux (Divisional Delegation Office) mais pour le moment seuls les bureaux provinciaux (Provincial Delegation Office) ont été établis. En ce qui concerne les bureaux départementaux (Divisional Delegation Office), il est prévu de les établir dans le futur en commençant par les mettre en place dans les grandes agglomérations urbaines et de les étendre progressivement aux villes de moindre importance. Quant à la structure organisationnelle interne des organisations régionales (bureaux provinciaux et départementaux), elle comprend des responsables chargés respectivement des PME, du développement social et économique et de l'artisanat, des affaires générales et de la comptabilité.



Source: MINPMEESA

Graphique 5-1 Organigramme du Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat (MINPMEESA)

(3) Défi stratégique pour le MINPMEESA

Le MINPMEESA est encore à l'étape de construction des bases de sa politique et de ses activités. Ce qui suit, constitue les défis majeurs du MINPMEESA en cours.

1) Développement de la Stratégie du Ministère

Tous les ministères sont dans le processus de formulation de leurs propres stratégies. Le MINPMEESA développe aussi sa stratégie⁴, en déployant des consultants pour rédiger.

2) Etablissement de l'Agence pour la Facilitation et le Développement des PME

L'agence sera établie avec l'objectif de faciliter la mise en oeuvre des appuis pour les PME. L'Agence est prévue pour réaliser des fonctions qu'elle a ciblées elle-même et celles en partenariat avec les agences gouvernementales et les organisations pertinentes.

3) L'établissement de l'Institution Financière spécialisée dans le Financement des PME

Deux concepts sont sous examen en vue de l'établissement de l'institution : l'un consiste en une institution qui assure la fonction de financement ciblant les PME effectivement

⁴ La stratégie de développement du secteur de la petite et moyenne entreprise, de l'économie sociale et de l'artisanat

installées ; alors que l'autre consisterait en un financement pour les entreprises individuelles et les micros entreprises. La première proposition a déjà été envoyée à la Présidence pour approbation. La dernière est encore à l'étape d'examen.

4) Enquête complète sur les PME

Afin d'avoir une vision complète et de comprendre globalement les PME, le MINPMEESA projette de réaliser une enquête de grande échelle 30000 PME d'après leur plan original. Cependant, la mise en oeuvre a pris du retard par rapport au programme original dû au délai dans la budgétisation. Le MINPMEESA est forcé de la conduire à une plus petite échelle.

5) Etablissement d'une Définition Standard des PME

Le travail pour l'établissement de la définition est programmé pour être conduite en parallèle avec l'établissement de la Stratégie du Ministère.

6) Etablissement du Fonds de Garantie pour les PME

La réalisation de ce concept est en cours par un groupe de travail avec la Chambre de Commerce, le GICAM et RAMPE. (réseau de PME en Afrique). Il constitue une partie du paquet constitué par l'Établissement de l'Agence pour la Facilitation et le Développement des PME et l'Institution Financière spécialisée dans le Financement des PME.

7) Etablissement de Fonds de Développement pour le Développement des PME

Ce concept consiste à appuyer les PME en utilisant la gestion des gains d'opérations de placement sur les marchés internationaux des surplus de fonds des organisations publiques.

(4) Structure des activités

La DPME est concentrée actuellement sur les activités traitant des questions suivantes, en vue de la promotion des PME du secteur formel :

- 1) Appui à l'Entrepreneurship
 - Dotations financières aux ONGs qui appuient les entrepreneurs
 - Rédaction d'un manuel traitant de la manière de débiter une nouvelle affaire
- 2) Mise à disposition des opportunités sur les marchés
- 3) Renforcement technique des PME à travers la diffusion des opportunités de sous-traitance avec les grandes et moyennes entreprises
- 4) Information sur la provision financière
 - Rédaction d'un document sur les sources de financements (comment accéder aux sources financières)

5) Promotion des organisations professionnelles de PME

Le DESA est concentré actuellement sur les activités traitant des questions suivantes, en vue de la promotion des PME du secteur informel et de l'artisanat :

- 1) Promotion de la transition des PME de l'informel vers le formel
 - Mise à disposition des opportunités de marché
 - Promotion d'achats préférentiels auprès des PME de produits utilisés dans les écoles
 - Arrangement d'une foire commerciale
 - Mise en oeuvre d'appuis visant conjointement les contraintes financières et techniques des PME
- 2) Promotion de secteur artisanal
 - Établissement de centre artisanal
 - Organisation d'une foire commerciale

Le DEPP est concentré actuellement sur les activités traitant des questions suivantes, en vue du soutien aux deux directions (DPME et DESA);

- 1) Collecte de l'information sur les conditions réelles des PME, y compris le secteur informel
- 2) Formulation de la politique du MINPMEESA
- 3) Activités liées aux relations avec les institutions externes telles qu'autres ministères ou donateurs

(5) Principales activités

Le Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat (MINPMEESA) a été créé en décembre 2004 par décret présidentiel, mais en fait la structure organisationnelle de ce ministère n'a été mise sur pied qu'à partir d'avril 2005. En outre, on observe qu'en réalité l'organisation a été en gros mise en place durant l'exercice 2007 ainsi que les enveloppes budgétaires nécessaires pour la mise en oeuvre des actions et mesures décrétées par ledit ministère. D'autre part, en ce qui concerne les actions prévues pour l'exercice 2007 concernant les PME, y compris les actions lancées durant l'année 2007 ; n'ont pour la plupart véritablement été mises en oeuvre que durant l'exercice 2008. Les actions et mesures prévues par le MINPMEESA durant l'exercice 2008 sont indiquées sur le tableau ci-dessous.

Tableau 5-1 Principales activités à mener par le MINPMEESA durant l'exercice 2008

Type d'activités	Objet	Contenu des activités	Direction/département/division en charge
Saisir la situation présente – collecter des données	PME	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'une étude (objectif : environ 5000 entreprises) pour saisir la situation réelle des PME (*) 	DEPP
Elaboration des politiques	PME – Entreprises appartenant au secteur informel – Artisans	<ul style="list-style-type: none"> Formuler en qualité de ministère une stratégie d'action concernant les actions à mener Formulation et synthèse des actions/mesures à mettre en oeuvre afin de promouvoir les PME, les entreprises du secteur informel et les artisans (à réaliser chaque année) 	DEPP
Appui à la création d'entreprises	Jeunes créateurs d'entreprises	<ul style="list-style-type: none"> Fourniture de fonds à l'intention des ONG qui assurent un appui à la création de nouvelles entreprises par de jeunes entrepreneurs 	DPME
	Créateurs de nouvelles entreprises	<ul style="list-style-type: none"> Rédaction d'un manuel concernant la création de nouvelles entreprises ('' How to start a business '') 	DPME
Appui financier	PME – Entreprises appartenant au secteur informel – Artisans	<ul style="list-style-type: none"> Mise en oeuvre d'un programme d'appui à la création de PME et à leur développement (il s'agit de projets initiés à la demande et sur proposition des entreprises, et s'ils passent l'examen au niveau local, on leur fournit des appuis financiers et techniques). En 2008, 30 projets sont prévus, et 150 projets pour les 5 années à venir; le budget global pour ces projets étant de 11 milliards de CFA.)(*) 	DEPP/DPME DESA
	PME	<ul style="list-style-type: none"> Rédaction d'un manuel concernant l'accès des entreprises au financement ('' How to access financial sources '') 	DPME
Appui marketing	PME	<ul style="list-style-type: none"> Promotion des achats en priorité de fournitures scolaires (tableau de classe, cahiers, crayons, etc.) fabriqués par les PME (projet mené en collaboration avec le Ministère de l'éducation) 	DESA
	Artisans	<ul style="list-style-type: none"> Organisation de foires commerciales consacrées aux produits artisanaux au niveau national 	DESA
Appui pour renforcer les compétences de gestion des entreprises et les capacités techniques	Artisans	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'une étude de base portant sur 3 provinces (provinces du nord, du nord-ouest, et du centre) en vue d'établir un Centre de l'artisanat où sera fourni une assistance technique et qui pourra servir de lieu d'exposition aux artisans. (*) 	DEPP/ DESA
	PME	<ul style="list-style-type: none"> Appui en vue de la participation aux projets concernant les PME (Appui à la participation lors de la réalisation du projet d'extension ALCAM et mise en place des formations techniques nécessaires)(*) 	DPME
	Organisations patronales (dirigeants d'entreprises)	<ul style="list-style-type: none"> Fournir à la Fédération nationale des associations des PME (FENAP) qui est une organisation patronale les fonds nécessaires à leurs activités et promouvoir l'établissement d'une nouvelle organisation à laquelle pourront s'affilier les entreprises. (*) 	DPME

(*) Projet mené en continuité depuis l'année dernière

Source: Etabli par la mission d'étude de la JICA

5.2 Organisations non gouvernementales intervenant dans le développement des PME

Le Gouvernement a renforcé les arrangements de partenariat avec le secteur privé, ainsi que leur usage dans le processus de mise en oeuvre des politiques. Les organisations non gouvernementales, y compris celles bénéficiant de contributions mineures du gouvernement, impliquées dans le développement de PME se présentent comme suit (pour les organisations non gouvernementales intervenant dans le financement des PME, voir 5.4).

5.2.1 Organisations industrielles et économiques

(1) Chambres consulaires

Le Cameroun dispose de deux Chambres à savoir : la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCIMA), et la Chambre d'Agriculture (CAAFC).

1) Nature, organisation et ampleur des activités menées par la Chambre de commerce et d'industrie

La Chambre de commerce, d'industrie, des mines et de l'artisanat camerounaise a été instituée en 1922 conformément à la Loi sur les chambres de commerce et d'industrie (Chamber of Commerce, Industry, Mines and Crafts : CCIMA). Elle est placée sous le contrôle du gouvernement (Ministère de l'industrie) mais il s'agit cependant d'un organisme public géré et administré indépendamment du gouvernement.⁵ La sphère de ses activités est aussi vaste que diverse : coordination et collaboration avec le gouvernement et les collectivités en qualité de représentant des dirigeants d'entreprises commerciales, de services, minières et industrielles et artisanales ; appui aux entreprises, éducation et formation professionnelle, gestion de zones industrielles, gestion d'entrepôts portuaires, contacts et coordination/collaboration avec les chambres de commerce et d'industrie étrangères, promotion des incitations à l'intention des investisseurs étrangers et offre de facilités, etc. Le budget de fonctionnement était de 1,5 milliard de CFA pour l'exercice 2007, 60% étant assuré par des subventions et aides de l'Etat et les 40% restants proviennent des activités propres de la CCIMA (revenus provenant des recettes relatives à la gestion et l'utilisation des entrepôts portuaires, etc.) Aucun droit ou cotisation d'adhésion n'est perçu auprès des entreprises membres de la CCIMA. Si on compare le montant de son budget au montant du budget annuel alloué au MINPMEESA (2,2 milliards de CFA), celui-ci est relativement petit mais si on prend en considération la différence d'effectif du personnel, on

⁵ La dernière révision de la loi (2001/380) est en date du 27 novembre 2001. Le statut légal de la CCIMA ainsi que son type d'organisation, etc. sont calqués sur le modèle des chambres de commerce et d'industrie françaises.

constate que le budget alloué au fonctionnement et à la gestion des activités et est à peu près de même importance.

Toutes les entreprises appartenant aux secteurs autres que le secteur primaire (agriculture, pêche et élevage) et payant leurs impôts sont qualifiées en principe pour devenir membres de la CCIMA (autrement dit elles ont le droit de participer au vote pour sélectionner les délégués). La mission de la Chambre de commerce et d'industrie est de mener ses activités en ayant en vue le bénéfice de ses membres.

Pratiquement toutes les entreprises - parmi l'ensemble des entreprises et des divers types d'organisations - inscrites sur les registres du commerce sont membres de la CCIMA. Toutefois, en plus de l'inscription sur les registres du commerce, elles doivent en fait remplir les formalités d'inscription à la CCIMA pour être considérées comme membres à part entière de ladite organisation. Comme il existe un certain nombre d'entreprises qui ne s'inscrivent pas comme membres de la CCIMA, on constate que le nombre d'entreprises enregistrées sur les registres du commerce diffère du nombre d'entreprises membres de la CCIMA. Toutefois, il n'existe pas d'entreprises qui serait membre de la CCIMA mais qui ne serait pas enregistrée sur les registres du commerce.⁶ En outre, comme nous l'avons mentionné précédemment, les activités de la CCIMA se sont pas limitées uniquement à ses membres. Pour cette raison, il existe parmi les entreprises des différences notoires quant à leur prise de conscience de leur qualité de membre de la CCIMA.

Par ailleurs, parmi les membres de la CCIMA, on retrouve de grandes entreprises, aussi tant locales que multinationales. Celles-ci sont également membres du Groupement interpatronal du Cameroun (GICAM) et leurs activités sont principalement menées au sein de ce groupement. Aussi, existe-t-il deux groupes de membres au sein de la CCIMA ; la frontière entre ses deux groupes étant fixée par le montant du chiffre d'affaires, inférieur ou supérieur à 100 millions de CFA.

En ce qui concerne la structure organisationnelle (organigramme) de la CCIMA, elle est constituée d'un conseil d'administration, d'une assemblée générale, d'un secrétariat général, de comités/commissions et de délégations provinciales. L'assemblée générale est l'organe chargée de prendre les décisions au final, elle désigne le président, les vice-présidents (3 au total), les présidents des comités/commissions (4 au total), les représentants des délégations provinciales (10 délégués représentant les délégations provinciales au total) ainsi que les

⁶ Les raisons pour lesquelles la CCIMA enregistre de manière les entreprises membres sont les suivantes : choix des délégués, envoi par la CCIMA des divers documents (brochures, etc.) à leurs membres, ou l'utilisation de la CCIMA comme base de données lors qu'une demande de renseignements ou de recommandation d'entreprises venue de l'étranger.

délégués ordinaires (160 au total) et, entre autres, prend les décisions finales concernant l'orientation des activités, etc. L'effectif du personnel du secrétariat général est de 110 employés dont environ la moitié est constituée d'employés réguliers à plein temps, leur statut étant assimilé à celui de fonctionnaires.

2) Organisations régionales

Les organisations ou structures régionales ne sont pratiquement pas encore mises en place au niveau local. Le nombre des délégués représentant les 10 délégations provinciales (Provincial Delegation) ont été choisis en fonction de chaque région et des membres du secrétariat général ont été détachés en mission auprès du directeur de la délégation. Toutefois, il n'existe pas plus d'organisations au niveau régional et en outre les membres également ne sont pas organisés en fonction d'une telle répartition régionale.

Des bureaux sont installés dans chacune des grandes agglomérations urbaines (10 sites). Toutefois, s'il existe des cas où le bureau de la Délégation provinciale est totalement indépendant et autonome, on constate que dans certains cas on utilise une partie de l'espace de l'entreprise du directeur représentant la délégation provinciale. L'importance du bureau des délégations provinciales et la nature des tâches relatives aux activités sont diverses.

En ce qui concerne les délégations provinciales qui ont atteint une certaine envergure déterminée, on nomme un secrétaire général provincial et on détache des employés de bureau afin de permettre aux bureaux de fonctionner de manière adéquate.

On a indiqué sur le tableau ci-dessous le nombre de délégués pour chaque province concernée. Sur l'effectif total de 160 délégués, la province du Centre, où se trouve Yaoundé compte 32 délégués, la province du Littoral où se trouve Douala en compte 68 . En d'autres termes, ceci revient à dire que 62,5% des délégués sont choisis dans ces 2 provinces.

Tableau 5-2 Distribution régionale des délégués CCIMC

Secteur concerné		Commerce	Industrie et mines	Artisanat	Autres services	Nb. Total des délégués
		45	55	20	40	160
Provinces	OUEST (Bafoussam)	4	4	3	0	11
	NORD OUEST (Bamenda)	2	2	1	1	6
	NORD (Garoua)	3	5	3	1	12
	ADAMAOUA (Ngaoundere)	1	2	1	1	5
	EXTREME NORD (Maroua)	4	0	1	2	7
	EST (Bertoua)	1	2	1	1	5
	SUD (Ebadowa)	1	2	0	1	4
	SUD OUEST (Limbe)	2	3	3	2	10
	CENTRE (Yaounde)	9	10	5	8	32
	LITTORAL (Douala)	18	25	2	23	68

Source: Etabli par la mission d'étude de la JICA

3) Activités

La CCIMA est l'organisation principale qui représente le secteur privé et joue un rôle de partenaire de l'Etat dans le cadre de ses activités économiques.

En ce qui concerne les activités menées par la CCIMA à l'intention des entreprises, celles-ci ne concernent pas uniquement les entreprises ou les organisations membres de la Chambre. Elles portent également – en sa qualité de représentant du secteur commercial, industriel et artisanal camerounais – sur l'ensemble des entrepreneurs et établissements, y compris ceux appartenant au secteur informel (en ce qui concerne les services fournissant des informations, les services éducatifs et ceux portant sur la formation professionnelle, elle s'adresse également étudiants et aux personnes en recherche d'emploi). Parmi les activités menées par la CCIMA, l'appui aux entreprises, l'éducation et la formation professionnelle, etc. sont dans de nombreux cas des projets conjoints réalisés en collaboration avec l'Etat et les agences d'aide et d'assistance internationales, ou bien encore avec les chambres de commerce et d'industrie étrangères.

Parmi les activités représentatives et caractéristiques en rapport avec la promotion des PME, on peut citer les activités de développement et de formations des entreprises sous-traitantes qui participent aux grands projets industriels. En outre, il existe un plan concernant tout particulièrement parmi les entreprises membres les entreprises de petite envergure la mise en place d'Unités de développement des affaires (Business Development Unit) qui leur apporte un appui adéquat. En ce qui concerne le contenu des activités, il est prévu d'assurer les services suivants à l'intention des PME : formation professionnelle et assistance selon le secteur d'activités concerné (93 types d'activités professionnelles) et fourniture de lettres de recommandations en qualité de chambre de commerce et d'industrie à l'intention des banques, etc.

En outre, dans le cadre de l'appui apporté aux entreprises, on a créé en 2001 à Douala un Centre de documentation économique et d'informations relatives aux activités commerciales (Business Information and Economic Documentation Center). Ce centre a été créé à l'origine sur les conseils de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris et a bénéficié de son aide financière. Toutefois, celle-ci a reçu par la suite de la part du PNUD, des Etats-Unis et du gouvernement français également du matériel (ordinateurs personnels, photocopieuses, etc.) ainsi que des ouvrages de référence et on a ainsi renforcé le contenu et la capacité de ce centre de documentation et d'informations. Celui-ci fonctionne à l'heure actuelle comme le seul centre d'informations au Cameroun fournissant entre autres des informations en rapport avec l'accord commercial de Cotonou avec l'Union européenne, les informations en rapport avec la convention AGOA avec les Etats-Unis et le TICAD, accord

entre le Japon et les pays africains⁷. La CCIMA prévoit en sa qualité de chambre de commerce et d'industrie d'établir un second Centre d'informations à Yaoundé au plus tard en 2008.

(2) Les organisations d'entrepreneurs

Les organisations d'entrepreneurs les plus importants au Cameroun sont le GICAM, le SYNDUSTRICAM et la MECAM. En plus de ces organisations, la FENAP est l'organisation d'entrepreneurs de PME. Le GICAM regroupe en son sein 200 entreprises et 17 associations commerciales, représentant ainsi 85% de ventes annuelles totales du secteur formel au Cameroun.

SYNDUSTRICAM

SYNDUSTRICAM est l'organisation des industriels créée en 1960. On y retrouve 70 entreprises membres dont l'éligibilité dépend des bonnes performances de l'entreprise, sans se soucier du niveau du capital ni du nombre d'employés.

Ils fonctionnent principalement avec les droits d'inscription, et quelques contributions de donateurs internationaux dans le cas où ils doivent conduire certains programmes.

Leurs activités incluent les activités de lobbying, les expositions, les séminaires et la production d'un magazine interne, etc.

5.2.2 Structures privées offrant les services non financiers aux entreprises

Parmi les structures privées offrant les services non financiers aux entreprises, certaines ciblent concurremment les grandes et les moyennes entreprises et d'autres les petites et les micro entreprises ou alors les start-up. Ces structures privées diffèrent non seulement par rapport à leurs cibles mais également par rapport à leurs caractéristiques.

Le premier groupe compte les structures offrant des programmes de formation aux cadres supérieurs des entreprises (Okalla Ahanda et Associés, etc.) et celles offrant des services de consultation divers (Cible, Strategies...). Leurs compétences proposées concernent entre autres le management, la banque, la fiscalité, le système d'information, le marketing, la gestion des projets, la gestion des ressources humaines, les appels d'offre, la logistique sous forme de formation ou d'appui au développement des affaires.

Le dernier groupe compte des structures telles que AGRO-PME et CFE. Leurs services sont orientés vers les GIC, les micro et les petites entreprises des secteurs de l'agro-alimentaire,

⁷ En tant que base d'informations et de données concernant le contenu de ces différents accords et conventions, ce centre reçoit régulièrement des ouvrages et des informations fournis par l'Union européenne, les Etats-Unis et le Japon.

la transformation du bois, l'artisanat... dans le cadre des programmes ou projets financés totalement ou en partie par les bailleurs de fonds. En plus des formations sur la création des entreprises, la gestion des entreprises, certains services orientés vers la PME concernent les systèmes d'information, la recherche des opportunités d'affaires par la création des réseaux entre les entreprises et les producteurs. Malheureusement seules quelques PME bénéficient de leurs services du fait de leurs moyens insuffisants provenant pour la majeure partie, des bailleurs de fonds.

5.2.3 Structures publiques offrant les services non financiers aux entreprises

Les appuis apportés aux entreprises par les structures publiques concernent uniquement la création des entreprises à travers les formations en entrepreneuriat et en formulation des plans d'affaires. Ces structures publiques sont : Entreprise Cameroun (projet créé par le PNUD et le Gouvernement en vue d'apporter des appuis multiformes aux entrepreneurs), le Fonds National de l'Emploi (FNE) qui sous la tutelle du Ministère en charge de l'emploi appuie la création des entreprises dans une optique de développement de l'emploi.

Le FNE apporte également un soutien financier à de faibles taux d'intérêt. Il a une agence dans chacune des 10 provinces du Cameroun et appuie des petites structures en matière de création dans les secteurs agricoles, agroalimentaires et de l'artisanat. Les ressources du FNE proviennent d'une taxe créée spécifiquement pour ce faire par le Gouvernement. Ainsi dépend-il pour toutes ses ressources des moyens mis à sa disposition par l'Etat.

5.3 Supports internationaux

Par le passé, de nombreux appuis internationaux en faveur de la promotion des PME ont été mis en oeuvre. Ces appuis avaient été faits, en tenant compte des besoins des PME ou en examinant les avantages attendus dans leurs mises en oeuvre. Beaucoup d'appuis aux bénéficiaires ont donc été initiés principalement par les donateurs à cause du manque de politique de promotion de la PME et du fait qu'il n'existait aucune stratégie spécifique à appliquer.

Dans la mise en oeuvre des appuis, le MINPMEESA s'est habituellement appuyé sur des institutions : locales, privées ou gouvernementales prestataires de services BDS et sur des organisations professionnelles telles que les chambres de commerce et d'industrie ou des associations économiques etc. Après l'achèvement des projets, quelques-unes ont été pérennisées avec succès et de manière indépendante par des institutions privées, à travers la privatisation.

On trouvera ci-dessous une synthèse des principaux programmes et projets en rapport avec la promotion des PME qui ont été réalisés (ou qui sont en cours de réalisation) grâce à l'assistance apportée par les organismes d'aide internationale.

Objectif(s) de l'appui	Organisme fournissant l'aide	Objet/entreprises concernées	Contenu des activités du projet
Appui à la création d'entreprise	PNUD	Entrepreneurs souhaitant créer une nouvelle entreprise	• L'organisme d'appui à la création d'entreprises qu'est Enterprise Cameroon (financé conjointement par le PNUD et le MINPMEESA) organise des stages de formation, des séminaires, etc. à l'intention des personnes qui envisagent de créer une nouvelle entreprise.
Appui financier	AFD	Entreprises en général	• Appui au financement des grandes et moyennes entreprises par le biais des entreprises concernées partenaires (PROPARCO, ACEP) (Appui indirect du point de vue financier)
		Petites entreprises	• Appui direct du point de vue de la garantie du crédit destiné principalement aux PME (L'AFD garantit à hauteur de 50% les prêts consentis aux PME par les banques prêteuses).
	CIDA	Entreprises artisanales	• Appui du point de vue financier à l'égard des établissements financiers actifs dans la microfinance. (PRO – PME)
	FAO	Entreprises artisanales	• Fourniture de prêts du type microfinance dans le secteur en rapport avec l'agriculture (projet consistant à fournir une aide financière non remboursable d'un montant maximum de 10.000 dollars US aux entreprises actives dans le secteur en rapport avec le secteur agricole et qui ont proposé un projet)
Appui	PNUD	PME et entreprises artisanales	• Mise en oeuvre entre autres de stage de formation, etc. pour améliorer et élever le niveau des compétences dans le domaine de la gestion des PME et des entreprises artisanales existantes par l'organisme d'appui à la création d'entreprises qu'est Enterprise Cameroon (financé conjointement par le PNUD et le MINPMEESA).
	UNIDO	PME	• Mise en oeuvre d'un appui technique et d'une assistance en vue de l'élévation du niveau des compétences (sélection d'environ 30 grandes ou moyennes entreprises désireuses d'exporter dans le domaine de la transformation de produits agro-alimentaires, des textiles et du bois) et pour les entreprises de chaque secteur d'activités concerné fourniture d'un appui technique afin de suppléer aux manques et insuffisances de caractère technique (contrôle et gestion de la qualité, gestion de la production, techniques de production, développement des marchés, etc.) (L'Union européenne fournit les fonds alors que dans la pratique l'UNIDO assure l'appui nécessaire : durée prévue du projet (3 ans) à partir d'avril 2008).

Objectif(s) de l'appui	Organisme fournissant l'aide	Objet/entreprises concernées	Contenu des activités du projet
	UNIDO	PME et entreprises artisanales	• Appui technique (Exemples: amélioration du système de distribution: grâce à l'expédition des produits agricoles produits vers un centre où ils seront concentrés et à la mise en place d'un système se chargeant de la transformation, on pourra réduire les coûts de distribution et de transformation desdits produits, augmenteur leur compétitivité en tant que produits commercialisés et viser à augmenter les opportunités d'affaires offertes aux agriculteurs produisant lesdits produits agricoles. Ce projet a pris fin en 2007.)
Meilleure compréhension de la situation actuelle et collecte d'informations	SNV, GTZ	PME	•Réalisation d'une enquête portant sur une meilleure compréhension de la situation des PME par SNV, GTZ, et le GICAM (2007: enquête portant sur 700 entreprises)

5.4 Services financiers disponibles pour la PME et principales contraintes

5.4.1 Situation d'ensemble et recommandations

(1) Situation d'ensemble

Le tableau ci-dessous, résultat de l'enquête menée par le Consultant auprès d'un échantillon de PME, montre la nature des relations entre les sources de financement et la taille de l'entreprise.

Tableau 5-3 Source de fonds par catégories d'entreprises

Nombre d'employés	Banques d'Etat & banques commerciales	Etablissements de Microfinance et Structures informelles de financement	Autres sources	Total
10 au plus	14.8	42.0	43.2	100.0
11-50	26.2	47.3	26.5	100.0
51-150	44.4	31.8	23.8	100.0
151 ou au-dessus	56.4	33.3	10.3	100.0
Total	27.2	66.0	6.8	100.0

Source: Etabli par la mission d'étude de la JICA

La principale source de financement de la PME au Cameroun n'est pas le système bancaire classique mais plutôt les Etablissements de Microfinance (EMF) et les sources non officielles telles que les parents et amis. De même, s'il est fréquent que la seule source de financement de la PME soit ses fonds propres, cela ne signifie aucunement que la PME n'ait pas besoin de financement extérieur. Au contraire, ses besoins en financement sont importants quelque soit sa taille. La quasi majorité des PME affirment que si leur accès aux financements est facilité, elles pourront aisément mener leurs activités.

L'enquête relève également la relation entre la taille de l'entreprise et la source de financement. Ainsi, les entreprises dont le nombre d'employés est supérieur à 50 ont pour principale source de financement les banques commerciales quoique l'apport des sources non officielles telles que les parents et amis soient effectives dans certains cas ; les PME dont le nombre d'employés est inférieur à 50 bénéficient le plus des financements des EMF et des sources non officielles.

Ces observations, résultats de l'enquête par le biais d'un questionnaire, coïncident avec ceux obtenus par le Consultant lors des entretiens semi directifs et lors des visites d'entreprise ; même s'il est vrai que les entreprises n'ont pas été tirées au hasard et que leur nombre est congru.

Tableau 5-4 Financement des PME

PME	Secteur d'affaire	Dimension d'affaire (No. d'employés)	Prêteur	Usage de fonds	Taux d'intérêt	Maturité	Aval ou garantie	Remarque
A	Médicament	45	Aucun		None			Multinationale
B	Mécanique	32	Banque	Fonds de Roulement	13	1 année renouvelable	Aucun	Locale
C	Produits alimentaires	320	Banque	Fonds de Roulement	6-7	1 année renouvelable	Aucun	Multinationale
D	Produits alimentaires	8	Microfinance	Expansion d'usine	20	4 années	Usine	Locale
E	Produits alimentaires	10	Aucun		None			Locale
F	Produits alimentaires	34	Aucun		None			Locale
G	Vêtements	4	Microfinance	Fonds de Roulement	16	1 année	Terrain bâti	Locale
H	Salon de beauté	4	Microfinance	Fonds de Roulement	16	1 année	Automobile, garantie personnelle	Locale
I	Magasin de solde	85	Banques commerciales	Investissement	n.a	Long terme	Aucun	Multinationale
J	Papeterie	150	Fournisseurs de la matière première	Fonds de Roulement	--	Court terme		Locale
K	Produits textiles	15	Aucun		None			Locale
L	Produits alimentaires	40	Non officiel (80%) Banques commerciales (20%)		--			Locale
M	Equipment	20-30	Microfinance	Fonds de Roulement	19.25	Court terme		Local
N	Matières de la construction	18-20	Microfinance	Fonds de Roulement	16	Court terme		Local

Note: Les microentreprises sont prises en compte

Source: Etabli par la mission d'étude de la JICA

Il ressort de ce tableau que seules les entreprises multinationales et quelques entreprises locales ont accès aux financements des banques commerciales et que ces financements sont peu accessibles aux PME. La plupart des PME lors des entretiens ont exprimé le souhait d'avoir accès aux financements à des conditions plus souples en ce qui concerne les taux d'intérêts et les garanties. En plus de cela si la maturité des financements était allongée, ces entreprises entreprendront des investissements d'expansion et de renouvellement de leurs immobilisations. C'est la preuve que la non expansion de la PME avec son corollaire qu'est la non création de nouveaux emplois sont tributaires de l'absence de mécanismes appropriés de financement

(2) Contraintes

Pour faire face aux problèmes financiers et structurels de la PME, les trois mesures suivantes sont nécessaires :

D'abord la création d'une institution financière adaptée aux besoins financiers de la PME en termes de taux d'intérêt, de maturité des financements et de politique des garanties ;

Ensuite, la mise en place d'un mécanisme de financement des services non financiers de la PME qui éprouve d'énormes difficultés à financer de tels services. De nombreux experts citent entre autres raisons du difficile accès de la PME aux financements, sa faible maîtrise de la gestion financière et la non disponibilité d'une information financière consistante sur sa situation. Certaines PME ne comprennent pas vraiment ce qu'est la gestion financière, l'importance de l'information financière et comment la préparer. Un accent doit être porté sur ces aspects. Car seule une amélioration de la capacité de gestion de la PME amènera les banques commerciales à juger avec plus de confiance les sollicitations financières de cette dernière.

Enfin, la création d'un mécanisme flexible et performant d'inscription des garanties et d'un marché hypothécaire.

5.4.2 Financement de la PME par les banques commerciales

(1) Situation actuelle

Le paysage bancaire camerounais comprend onze banques commerciales :

- Amity Bank
- Banque Internationale du Cameroun pour l'Épargne et le Crédit (BICEC)
- Afriland First Bank
- Commercial Bank of Cameroun
- Citibank
- Société Générale de Banque au Cameroun

- Standard Chartered Bank
- Société Commerciale de Banque Crédit Lyonnais
- Union Bank of Cameroun
- Ecobank of Cameroun
- NFC Bank S.A

L'octroi des prêts à la PME par les banques commerciales au Cameroun est limité. La banque la plus active signale que son portefeuille d'engagement au profit de la PME représente 90% du total de ses engagements alors que les autres banques signalent un niveau d'engagement de moins de 10% au profit de la PME. Ces deux chiffres traduisent la même réalité. Leur différence provient du mode de calcul : le premier chiffre est calculé par rapport au nombre de prêts octroyés et le second représente la part des financements de la PME par rapport à l'ensemble de financements octroyés.

Plusieurs facteurs sont cités pour justifier le caractère marginal du financement en faveur de la PME : les banques les plus influentes de la place sont des filiales des multinationales et ne sont pas enthousiastes quant au financement des PME qu'elles considèrent comme présentant un risque élevé, notamment à cause de l'absence ou de l'insuffisance des garanties à adosser aux prêts à longs termes.

Les caractéristiques patentes des banques commerciales sont : (i) le montant faible des actifs (la banque la plus importante en terme d'actifs est la BICEC avec US\$ 60 millions) ; (ii) en dehors de Afriland, UBC et NFC, toutes les autres banques orientent leurs activités de préférence vers les transactions extérieures délaissant par là même les activités internes ; (iii) le réseau bancaire est faible en terme de déploiement des agences sur l'ensemble du territoire (la plus grande banque, la BICEC, ne compte que 27 agences) ; (iv) le nombre d'employés est insuffisant ce qui dénote d'une orientation d'activités vers de gros clients (l'exemple de la Citibank avec 51 employés et 2 agences y compris le siège est évocateur de cette situation) et un faible intérêt pour le développement de la finance locale.

Le dernier Working Paper du FMI relève les faits importants suivants du système bancaire camerounais : (i) la grande influence des banques étrangères (6 banques étrangères détiennent 75% du total des actifs des banques) ; (ii) le classement des banques en 4 groupes en fonction de l'origine de l'actionnariat : Groupe 1 : banques dont l'actionnariat dominant est étranger (hors de l'Afrique) ; Groupe 2 : banque dont l'actionnariat dominant est régional (autres pays africains) ; Groupe 3 : banques à actionnariat local (Cameroun) et Groupe 4 : banques dont

l'actionnaire majoritaire est l'Etat ; (iii) le ratio NPLs (net of provisions/gross loans) qui est un indicateur de la qualité des actifs est meilleur pour les Groupes 1 et 3 (compris entre 2 et 2,2%) contre 3,4% et 5,6% respectivement pour le Groupe 2 et le Groupe 4.

Ce même document du FMI fait une évaluation des performances du système bancaire camerounais. Malgré la robustesse de ce système, le niveau d'intermédiation financière demeure faible. Bien que l'encours des mauvais prêts ait baissé de % par rapport à l'ensemble des prêts, il reste encore élevé. Corollairement les provisions sur ces prêts sont importantes. Le rapport met en exergue les informations ci-dessous :

En 2005, sept banques sur les onze sont considérées comme en bonne situation financière, deux banques en situation financière critique ;

Une vigilance soutenue est conseillée pour faire face aux potentiels risques causés par les petites banques ;

Les obstacles majeurs empêchant l'optimisation des performances du secteur financier sont : le fonctionnement du système judiciaire, les procédures floues d'établissement des titres fonciers, l'insuffisance des moyens de la COBAC et son indépendance relative à l'origine de la non observance par des établissements bancaires de certaines directives.

(2) Rôle limité de banques commerciales dans le financement de la PME

Malgré une volonté affichée par le système bancaire camerounais dans le passé, pour améliorer le niveau de ses engagements auprès de la PME, les promoteurs considèrent ces efforts comme insuffisants. Un cadre d'Ecobank justifie cette situation par

- Faible densité du réseau bancaire
- Manque d'infrastructures bancaires
- Peu d'intérêt porté au secteur des PME
- Absence de produits adaptés au secteur informel
- Capacité de fournir le montant minimum exigé comme dépôt
- Faible niveau de concurrence
- Marchés dominés par l'utilisation de la monnaie fiduciaire
- Eloignement des communautés concernées
- Faiblesse de l'intermédiation financière
- Gamme limitée des produits bancaires

Source: Mr. Albert Essien " Finance for All What's Next & How to Get There" (Ecobank)

De même, nos entretiens avec les dirigeants des PME et les officiels de la Chambre de Commerce ressortent les raisons ci-après pour justifier le faible engagement des banques commerciales envers la PME :

- Non prise en compte de la spécificité de la PME,
- Exigence des garanties pour couvrir les prêts ;
- Absence des financements de longs termes ;
- Taux d'intérêts élevés.

Parmi les problèmes précités, l'attitude indifférente face à la PME peut être attribuable au style de gestion des banques commerciales. La majorité de ces banques se sont installées pour fournir des services financiers aux entreprises américaines et européennes localisées au Cameroun et de ce fait ne jugent pas intéressant de s'engager auprès de la PME. Leur système de gestion obéit aux standards internationaux et veulent appliquer les mêmes standards à la PME. Entre autres préalables, ces banques demandent à la PME d'améliorer son système de gestion.

En ce qui concerne les conditions d'éligibilité jugées draconiennes, les banques justifient l'exigence des garanties comme une conséquence du risque élevé que représente la PME. Par ailleurs, elles justifient le manque de financements à longs termes par l'absence des mesures de sécurisation de ces derniers dans les banques.

Le niveau élevé du taux d'intérêt est attribuable à deux facteurs. D'abord le risque élevé que représente la PME, comparativement à la grande entreprise, le coût de l'administration des prêts est plus élevé du fait de la non maîtrise des relations avec le banquier et la qualité de la gestion interne. L'illustration de cette situation est donnée ci-dessous.

Comme pour les termes stricts et les conditions, les banques commerciales justifient la situation actuelle ainsi qu'il suit. L'exigence stricte de garantie est due au haut risque impliqué dans un emprunt pour une PME. Le manque de financement à long terme est dû aux banques commerciales au manque de mesures pour sécuriser les fonds à long terme.

Taux d'intérêt pour les grandes entreprises

IR= taux du marché international + facteur local (petit)

Taux d'intérêt pour la PME

IR= taux du marché international + facteur local + *risk premium* + *prime de gestion* + *coût de la transaction*

Ici, le facteur local dépend du risque pays, ainsi il paraît infime pour les entreprises internationales ou multinationales.

Les grandes entreprises internationales ou multinationales sont capables d'obtenir les financements nécessaires sur le marché financier international et le taux d'intérêt est celui du marché international auquel est ajouté le risque-pays. Par contre, pour la PME, sur le taux de marché international et facteur local, on ajoute une prime de risque, la prime de gestion et le coût de la transaction. C'est ce qui justifie des taux d'intérêt de 16 -17% pour la PME contre 6-7% pour les grandes entreprises.

Le faible niveau de concurrence entre les banques commerciales et l'accès limité à celles-ci sont également des facteurs qui justifient le niveau élevé des taux d'intérêts. Lorsque la concurrence entre les banques sera effective ; la différence des taux se rétrécira.

Les différents facteurs cités comme étant limitatifs du financement de la PME par les banques commerciales militent en faveur de la création d'une institution financière spécialisée dans le financement de la PME.

5.4.3 Les institutions financières non bancaires

(1) PRO-PME

PRO-PME a été créé comme fonds de financement de la PME au Cameroun suite à une initiative du gouvernement canadien avec 3,5 milliards de F CFA en 1994. La mission de ce fonds était de prêter de l'argent aux PME qui rencontraient d'énormes difficultés d'accès aux financements du système bancaire, alors en cours de restructuration. 55 PME avaient été sélectionnées comme éligibles aux prêts. Le succès de l'activité a conduit à la transformation du fonds en une institution financière qui fut privatisée en 2000. Le fonds a été vendu aux acteurs tels que le Gouvernement du Cameroun, la Chambre de Commerce et les opérateurs privés pour un montant de 4 milliards FCFA dont 0,5 milliard sous forme de titres et 3,5 milliards de prêt à long terme de 30 années. Après sa transformation, PRO-PME s'est lancé dans de nouveaux prêts ciblant la PME portant de ce fait le niveau total de ses engagements à 7 milliards FCFA pour un portefeuille de 200 entreprises. Les conditions et les termes de ces engagements sont semblables à ceux des banques commerciales. Le Directeur de ce fonds signale que la principale difficulté à laquelle PRO-PME fait face est celle de la gestion non professionnelle des PME. Environ 20% de leurs engagements sont provisionnés. Le concept d'une nouvelle banque de PME promue par le Ministère des PME est semblable à PRO-PME : Mise en place d'un Fonds et privatisation quelques années plus tard.

(2) Société Nationale d'Investissement (SNI)

La SNI a été créée au début des années 60 par le Gouvernement camerounais avec pour principal objectif le développement des industries stratégiques au Cameroun. Une partie de son portefeuille a été privatisée. Depuis sa création, la SNI a participé activement à la mise en place d'environ 150 entreprises pour la plupart en joint-venture avec les entreprises étrangères. Son portefeuille compte aussi bien les grandes entreprises que les PME. Elle est actuellement engagée auprès de 35 entreprises pour un montant total de 50-60 milliards FCFA au titre des prêts participatifs ou directs. Le principal problème auquel elle fait actuellement face est celui des garanties de ses engagements.

(3) PIAASI

C'est un projet créé à l'initiative du Ministère de l'Emploi et géré par lui sur Fonds PPTE. Il cible le secteur informel dans les zones rurales avec pour ambition la création d'emplois. Le montant de chaque emprunt varie de 100 000 F à 1,5 million de FCFA. Le taux d'intérêt est un taux préférentiel de 6%. Les garanties ne sont pas exigées. Un différé de 12 mois est consenti et la maturité du prêt dans les 15 mois qui suivent. Ce fonds peut être considéré comme « social ». De 2006 à 2007 environ 2800 microentreprises ont reçu un concours financier de PIAASI. Seules les micro entreprises existantes sont éligibles.

(4) Fonds National de l'Emploi

Le fonds a été créé en 1992 et est sous la tutelle du Ministère de l'Emploi. Le but du fonds est la création d'emplois. Le fonds consent des prêts aux microentreprises du secteur informel et de l'artisanat. Tous les secteurs d'activités sont éligibles aux concours. Le montant maximal du prêt est d'1 million de FCFA, le taux d'intérêt 6%. Aucune garantie n'est exigée par contre un aval est nécessaire. Ces conditions avantageuses font que le Fonds est très sollicité. Cependant du fait de la modicité de l'enveloppe globale disponible la sélection est rigoureuse et jugée très longue.

5.4.4 Microfinance

(1) Situation actuelle

La Microfinance a connu une croissance rapide ces dernières années. Cependant avec un total des encours des prêts de 3,6% du total des crédits à l'économie, sa contribution au développement du secteur productif reste marginale.

En fin 2007, on dénombre 440 institutions qui ont reçu un agrément du Ministère des Finances. Elles proposent des services financiers aux microentreprises et aux PME.

La réglementation de la microfinance regroupe les établissements de la microfinance en 03 catégories

Catégorie 1: Opération de mobilisation de l'épargne et d'octroi de crédit uniquement entre membres

Catégorie 2: Mobilisation de l'épargne et octroi de crédit aux tiers

Catégorie 3: Ne mobilisent pas l'épargne mais octroi des crédits aux tiers

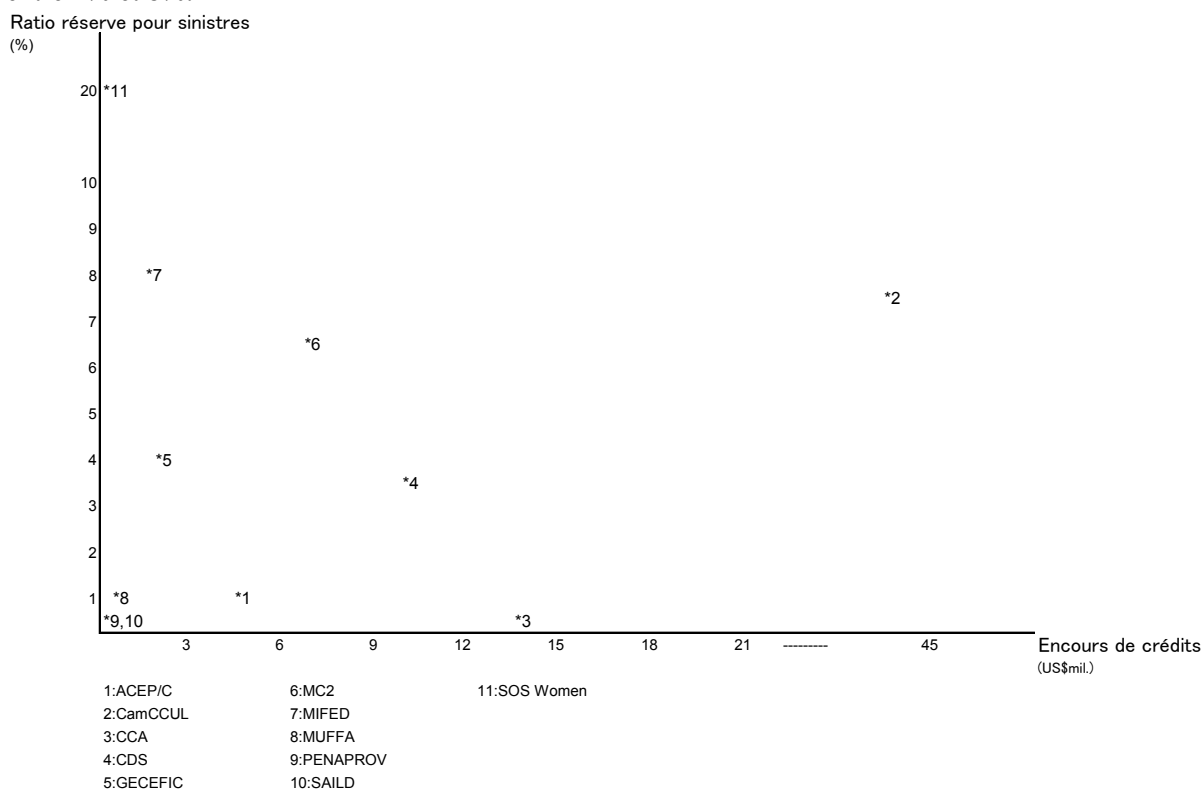
Pour protéger les différentes parties, le Ministère des Finances a renforcé son contrôle sur ces établissements. Par exemple, la condition de disposer d'une réserve minimum à la Banque Centrale est plus stricte pour les EMF des Catégories 2 et 3 que pour ceux de la Catégorie 1. En terme d'opérations, la Catégorie 1 représente 70% alors que les Catégories 2 et 3 représentent respectivement 25% et 5%. Bien que la priorité des activités des prêts des EMF soit orientée vers les microentreprises, les EMF des Catégories 2 et 3 ciblent également les PME.

Les EMF les plus connus sur le marché camerounais sont :

- ACEP/C
- Advance Cameroon
- CamCCUL
- CCA
- CDS
- GECEFIC
- MC2
- MIFED
- MUFFA
- PENAPROV
- SAILD
- SOS Women
- CCED

Le nombre d'emprunteurs varie de 300 à 38 000 selon leur historique d'opérations. Le montant de l'emprunt par emprunteur se situe entre US\$300 à US\$ 1300. Le fait saillant est le pourcentage élevé des femmes parmi les emprunteurs. Certains EMF ont été créés pour soutenir les activités génératrices de revenus de la femme.

Des indicateurs sectoriels comme le ratio des mauvais prêts prouvent la performance des EMF en matière d'administration des prêts. Ce ratio varie de 0% à 20% et se situe en moyenne entre 4% et 8%.



Source: Data are derived from The Mix market

Graphique 5-2 Situation des EMF

Une expérience déterminante est celle des MC2 et du MUFFA, toutes deux affiliées à une banque commerciale, Afriland First. Le concept MC2 a été créé en 1992 comme une banque de développement rural par Afriland First pour lutter contre la pauvreté dans les zones rurales. Par ailleurs, MUFFA a été créé comme une institution ciblant spécifiquement la femme par la même banque. Cette expérience est importante à répliquer. De plus en plus on observe une plus grande propension à la collaboration entre les EMF et les banques commerciales.

Un autre expérience significative est la création d'une banque commerciale à l'initiative d'un réseau des EMF. C'est l'exemple de l'Union Bank of Cameroon.

(2) Rôle limité EMF dans le financement de la PME

Quelques EMF financent la PME. Toutefois, celle-ci ne constitue pas leur principale cible. Les raisons suivantes expliquent leur faible intérêt pour la PME : (i) le montant des prêts qu'ils sont capables de consentir à chaque client est faible par rapport aux besoins de la PME ; (ii) les EMF font face à la modicité de leurs fonds du fait de la qualité de leurs déposants : ils n'ont pas

la flexibilité nécessaire pour octroyer des prêts de moyen et long termes et (iii) la nature des prêts des EMF qui sont à majorité des prêts individuels alors que la PME sollicite des prêts à l'entreprise dont le mode de gestion est différent. Ce dernier point rend compte des problèmes que rencontrent les EMF qui sont engagés auprès de certaines PME.

Bien que les besoins de la PME ne soient pas appropriés à la logique et principes de gestion des EMF, le rôle joué par ces derniers dans le développement des affaires au Cameroun est déterminant. Lorsqu'un client des EMF prend de l'envergure il faut bien qu'il bénéficie des services d'une institution spécialisée dans le financement de la PME.

5.4.5 Capital-risque

Le capital risque n'est pas assez développé au Cameroun. Toutefois on note quelques expériences engagées par des banques commerciales

Afriland First Bank est la plus active dans le domaine du capital-risque en voie de développement. Elle est propriétaire de trois structures. L'analyse des activités de ces structures ressort le fait qu'elles traitent de préférence avec des entreprises performantes de certains secteurs de pointe technologique.

Il n'existe pas dans le paysage financier camerounais des institutions spécialement orientées vers les prêts participatifs.