

CAMEROUN

SEPTEMBRE 2022

Sous la direction de Gouënaelle BUFFARD,
Directrice du Bureau Business France
Cameroun



SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	19
Les points-clés du marché	21
Les points clés de l'environnement politique	26
Les points-clés des échanges	30
Les secteurs porteurs	32
• Agriculture, élevage et agroalimentaire	32
• Vins & spiritueux	35
• L'énergie	36
• Batiment	40
• Tourisme, loisirs & hôtellerie	41
• Retail et chaînes de distribution	42
• Banques et assurances	43
• Les technologies du numérique	44
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	49
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	51
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	67
Organiser son voyage de prospection	71
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	71
• Aides et appuis	77
Trouver le bon partenaire commercial	83
Réussir son implantation	87
Se faire connaître	93
• Les principaux medias	93
• Faire un communiqué de presse	94
• Recourir à une agence de relations publiques	94
Se faire payer	96
• Moyens et délais de paiement	96
• Litiges, impayés et recouvrement	98
Se protéger	102
• Les brevets - Les marques - Les dessins et modèles	102
• Les droits d'auteurs	106

3. CONTACTS UTILES	109
• Cabinets et agences référencés par Business France	111
• Logistique	112
• Promotion	115
• Représentations françaises	116
• Finance	118
• Partenaire du guide des affaires 2022	118
• Institutions	119