ÉDITION 0 • OCTOBRE 2026 • TRIMESTRIEL

CAMEROON BUSINESS MAGAZINE



PORTRAIT PROPOSÉ

BERTIN TCHOFFO

PRODUIRE AU CAMEROUN
De l'ambition à l'exécution

MADE IN CAMEROON
Qualité, marchés, compétitivité

PME & FINANCEMENT
Préparer un dossier solide

TERRITOIRES
Kribi, au-delà du port

UN TRIMESTRIEL BILINGUE, À L'IMAGE DU CAMEROUN

A bilingual quarterly, reflecting Cameroon

CONTENTS

ISSUE 0 • OCTOBER–DECEMBER 2026 • QUARTERLY

EDITORIAL 3
Building our productive ambition

NEWS 6
Economy, PAPSS and inflation

FOCUS 10
Bertin TCHOFFO: producing in Cameroon

BUSINESS NOTES 14
Markets, trade fairs and networks

HORIZONS 17
SMEs: finance and cash flow

BUSINESS TOOLKIT 20
Presenting your business to buyers

EMERGENCE 24
Circular economy and viable models

TERRITORIES 29
Kribi, Limbé and the corridors

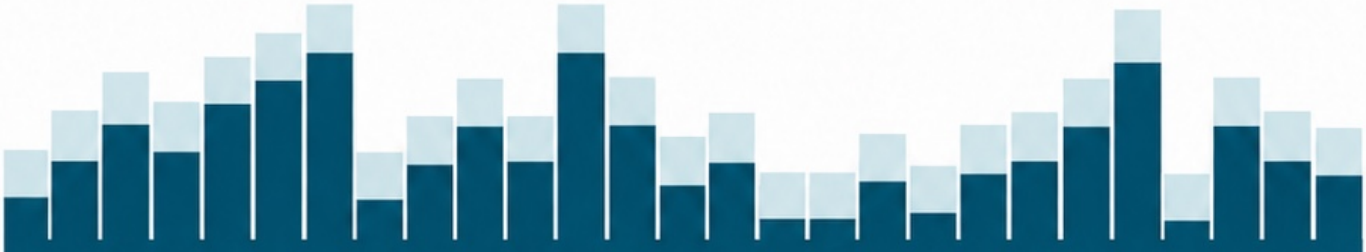
REGIONAL POTENTIAL 35
From resources to markets

REPORT 40
RBC: meetings and follow-up

EXPERT INSIGHT 44
Digital data and productivity

NOTICES 48
Calendar, visibility and contributions

Team: below • Sources: p. 51 • Advertising: Orange 9, Boissons du Cameroun 13, Accent Média 23, MTN 28, CAMTEL 34, ADC 39 and Hilton Yaoundé 43.



THE QUARTERLY TEAM

Publisher
Désire MAKAN II

Editorial Director
Wesleg NANSE

Communications Director
Céline Victoria FOTSO

Editor-in-Chief
Cyrille Châtelain EWOLO

Design and Production
Jean Philippe OTU

Client Relations
Yves Patrick KONG

Editorial Secretary-General
Inès Thérèse BISSE

Translation
Manfred MBELLA MBOME

LE MOT DU DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Faire grandir l'ambition productive

Désire MAKAN II
Directeur de la publication



Un trimestriel bilingue, à l'image du Cameroun.
A bilingual quarterly, reflecting Cameroon.

Une voix pour l'entreprise

Avec ce premier numéro de Cameroon Business Magazine, je souhaite ouvrir un espace d'information utile à celles et ceux qui font vivre l'économie camerounaise. Notre pays porte des talents, des savoir-faire et des ambitions qui méritent davantage de visibilité. Encore faut-il montrer comment ces ambitions deviennent des activités solides.

De l'idée à l'exécution

Produire au Cameroun ne se résume pas à installer une machine ou à lancer une marque. Il faut sécuriser les approvisionnements, former les équipes, garantir la qualité et trouver des débouchés durables. Nous voulons raconter cette réalité, avec ses réussites, ses contraintes et les enseignements qu'elle apporte.

Relier les acteurs

À travers le Cameroon Business Council et la dynamique des Rencontres Business Cameroun, notre conviction est simple : les rencontres doivent déboucher sur du travail concret. Le magazine prolongera ces échanges en donnant la parole aux entreprises et en éclairant les possibilités de collaboration, sans confondre intention et résultat.

Une exigence partagée

Ce numéro place la production locale au cœur de la réflexion, avec Bertin TCHOFFO en couverture, ainsi que des analyses sur les PME, les territoires et le numérique. J'invite les entrepreneurs, les institutions et les experts à contribuer à cette démarche avec des expériences documentées. Merci à l'équipe qui porte ce lancement. Ensemble, faisons de ces pages un outil de compréhension, de connexion et d'action. Bonne lecture à toutes et à tous.

Relier les acteurs. Faire grandir les projets.

Désire MAKAN II
Directeur de la publication
Président-fondateur du Cameroon Business Council

Le mot du Directeur de la publication • Édition 0

An editorial approach grounded in evidence

Informing, connecting and tracking results over time.

Distinguishing the registers

A verified fact, an economic forecast and a business leader's opinion do not convey the same thing. The magazine must make those differences clear. A forecast is not an outcome; announced funding is not a disbursement; an agreement is not an operating factory.

Observing business on the ground

Good economic reporting connects decisions with operating conditions. How do goods move? When do customers pay? Which controls ensure quality? What skills are missing on the shop floor or in the sales team? These questions make a story useful.

Maintaining independent judgement

Being close to the business community facilitates access to information. It also requires discipline: separating editorial content from commercial space, attributing statements and distinguishing visibility from endorsement of a project.

Following up on commitments

Quarterly publication allows us to revisit the same projects. Announcements must be compared with what has actually been achieved. Our credibility will depend on that continuity as well as the quality of each issue.

> ***Readers' trust is earned through accuracy, then consistency.***
>
> CBM analysis



Photographie d'illustration fournie • Crédits en cours de validation.

Du réseau à l'action économique

La rencontre n'est qu'un début ; le travail commence avec le suivi.

Faire émerger des besoins précis

Un réseau devient utile lorsqu'un besoin est formulé clairement : trouver un fournisseur, sécuriser une distribution, comparer des solutions techniques ou préparer un financement. Une demande trop générale produit des réponses dispersées. Une demande chiffrée et datée permet d'avancer.

Organiser la suite

Après un échange, il faut un responsable, une prochaine action et une échéance. Sans cette chaîne, les intentions se perdent. Le magazine peut rendre visibles les collaborations, mais ne doit pas annoncer comme acquis des accords qui restent en discussion.

Mesurer la valeur créée

Le nombre de participants et la portée d'une communication ne suffisent pas. Il faut regarder les mises en relation qualifiées, les commandes, les emplois effectivement créés et les difficultés résolues. Les indicateurs doivent être vérifiables et comparables d'un trimestre à l'autre.

Notre engagement

Cette édition ouvre un espace de travail autant qu'un espace de lecture. Merci à celles et ceux qui contribuent à sa construction. À chacun, nous proposons la même exigence : expliquer, documenter et donner une suite concrète aux ambitions partagées.

La valeur du réseau se mesure aussi après la rencontre.

Cameroon Business Magazine • La rédaction

The economy: maintaining a prudent course

The information available in October 2026 calls for a distinction between observed activity, prospects and risks.

A recent assessment

In its statement of 1 October 2026, the IMF staff team reports growth of 3.5% in 2025. It describes a weaker outlook for 2026, linked in particular to declining hydrocarbon output and delays in electricity transmission. These are mission findings, not a final decision by the Executive Board.

What business leaders should take away

Positive national growth guarantees neither higher SME sales nor customers' ability to pay. Activity depends on the sector, the customer base and the capacity to deliver. Budgets should start with expected orders and receipts, rather than an isolated macroeconomic rate.

Testing a downside scenario

Higher input costs, an energy interruption and late payment can occur together. Testing their cash-flow impact helps establish warning thresholds and identify spending that can be deferred. Prudence means investing in stages, rather than halting investment altogether.

The right dashboard

Track collected sales, margins by product family, overdue receivables and supply lead times each month. These operating signals allow faster corrections than a review conducted only at year-end.

> ***Planning for several paths is better than relying on a single scenario.***

IMF • Post-financing assessment, statement of 1 October 2026 [S1]



Photographie d'illustration fournie • Crédits en cours de validation.

PAPSS : une avancée, des usages à vérifier

Commerce régional : l'adhésion de la BEAC ne rend pas chaque banque immédiatement opérationnelle.

Le changement de 2026

PAPSS a annoncé en juillet 2026 l'adhésion de la BEAC, banque centrale des six pays de la CEMAC. Le communiqué prévoit un travail d'opérationnalisation et d'intégration des institutions financières jusqu'à la fin de 2026. Cette étape institutionnelle ouvre la voie à de nouveaux circuits de paiement ; leur disponibilité doit encore être vérifiée auprès de chaque établissement.

Vérifier son circuit

Avant de promettre un paiement à un fournisseur, demander à sa banque si le service est disponible pour le pays, la devise et l'établissement destinataire concernés. Il faut également vérifier les justificatifs, les plafonds et les modalités de traitement d'un incident.

Comparer le coût complet

L'intérêt d'un nouveau circuit ne se limite pas aux frais affichés. Le délai de règlement, la conversion éventuelle, la disponibilité du service et la traçabilité comptent aussi. Une opération test peut être utile avant de basculer un flux commercial régulier.

Ne pas confondre intégration et exonération

Un moyen de paiement ne remplace ni les formalités commerciales ni les règles douanières applicables. Pour un échange régional, la fiche produit, l'origine, le contrat et les obligations documentaires doivent être examinés séparément.

Une infrastructure continentale devient utile lorsque le paiement aboutit réellement.

PAPSS • Communiqué BEAC, juillet 2026 [S3] • Analyse CBM

Inflation: reading the right indicator

A 2.6% twelve-month average and a 3.4% year-on-year rate in July 2026: compatible measures with different meanings.

Two measures, two readings

INS reports a monthly price increase of 0.6% and a year-on-year increase of 3.4% in July 2026. The average over the previous twelve months stands at 2.6%. These indicators cover different periods: neither establishes a general fall in prices. In October, the IMF also highlights food-price pressures to monitor.

The company's own basket

The overall rate is not the increase affecting every purchase. A business dependent on transport, packaging or fresh produce may experience a different trend. Useful analysis compares the same items, volumes and delivery conditions.

Adjusting methodically

Before changing a selling price, measure the full unit cost and available margin. Adjustments may involve the range, packaging, delivery frequency or payment terms. The decision must preserve promised quality and remain understandable to customers.

Informing without alarm

A monthly purchasing and margin review provides a factual basis for decisions. It avoids treating every increase as an emergency while allowing losses on bestselling items to accumulate unnoticed.

> ***Disinflation is not a general fall in prices.***

INS • July 2026 prices, published 28 August 2026 [S2] ; IMF [S1]

Orange



Visuel publié sur le site officiel de l'opérateur

Business Infinity • Les prix et conditions restent ceux de l'opérateur, sous réserve de confirmation de leur validité à la diffusion.

Source : business.orange.cm

Bertin TCHOFFO: a commitment to processing

From raw-material processing to market development: the challenges of an industrial journey.

An entrepreneurial path

The Denis & Lenora Foretia Foundation presents Bertin Tchoffo as a Cameroonian industrialist who worked in several fields before establishing a service company in France, then developing industrial activities in Cameroon. His career illustrates a path connecting services and processing across several markets.

A diversification strategy

The Foundation's profile associates Pafic Sarl with palm-oil processing, soap production and cassava-related activities. It also mentions beverages. This documentary profile draws on that public presentation; it is not an assessment of the company's capacity or results in 2026.

Why the case matters

This journey raises a central question: how can an available resource become a product that customers buy repeatedly? A machine alone is not the answer. Supply, people, quality, distribution and working capital are all involved.

The challenge of scaling up

Diversification opens markets, but also multiplies demands: technical expertise, cost control, skills and market monitoring. The industrial question is how to develop several activities while ensuring the consistency of every product.

> ***Local production means organising an entire chain, not simply opening a workshop.***

Foretia Foundation • Public profile of Bertin Tchoffo [S4] • CBM analysis



Produits et circuits commerciaux • Photographie d'illustration fournie.

De la matière première au produit régulier

Approvisionnement, qualité, distribution : les conditions d'une production capable de durer.

Sécuriser l'entrée

Une activité de transformation commence par un intrant défini : origine, qualité, humidité, volumes et calendrier de livraison. Une matière disponible dans le pays n'est pas nécessairement disponible au bon endroit, au bon moment et au coût prévu. Le contrat fournisseur doit tenir compte de cette réalité.

Stabiliser le procédé

La qualité doit pouvoir se répéter. Des procédures simples, un contrôle des lots et une maintenance planifiée réduisent les écarts. Les pertes, les reprises et les arrêts doivent être comptés : ils consomment une partie de la capacité que la machine promet sur le papier.

Construire le débouché

Un produit fini ne trouve pas automatiquement sa place en rayon. Le distributeur examine son prix, sa rotation, sa conservation et les conditions de reprise. Le fabricant doit comprendre ces contraintes avant d'immobiliser de gros volumes de stock.

Grandir sans perdre la maîtrise

L'augmentation des ventes accroît souvent le besoin de trésorerie. Produire davantage peut signifier payer plus tôt les fournisseurs et être payé plus tard par les clients. La montée en capacité doit donc être accompagnée d'un suivi commercial et financier cohérent.

> ***Le vrai rendement industriel se voit dans les produits conformes, vendus et encaissés.***

Analyse CBM

The evidence that makes a project credible

For industrialists, investors and commercial partners, a proposal must stand up to scrutiny.

Showing what works

A site, equipment and a product range do not establish performance. A serious partner asks for records: orders, deliveries, checks, maintenance history and accounts. Every piece of evidence must correspond to the stated scope and an explicit period.

Defining the figures

Installed capacity is not actual production; actual production is not sales. Volumes, employment and markets served need clear definitions. This discipline also protects business leaders from expectations they cannot meet.

Explaining the next stage

Finance becomes clearer when it serves a specific step: making a production line reliable, reducing losses, opening distribution or shortening a cycle. A project should specify the budget, accountable person and expected outcome without promising guaranteed returns.

Preparing the discussion

Dialogue between an industrialist and a partner becomes more precise with documented questions: which markets are secured? Which inputs remain difficult to source? What skills are missing? Which investments will enable the next stage? These questions structure a useful discussion about business development.

> ***Ambition becomes credible when its milestones can be verified.***

CBM analysis

PUBLICITÉ • CRÉATION D'INSERTION PROPOSÉE



Boissons du Cameroun

Découvrez un acteur de l'industrie camerounaise.

Activités industrielles et engagements du groupe : retrouvez sa présentation institutionnelle sur les sites officiels de Boissons du Cameroun et de Castel Afrique.

Découvrir les services sur le site officiel ■

Composition CBM avec visuels officiels • Aucun partenariat commercial annoncé.





Supplied photograph • FIAC 2023 • Historical illustration.

Trade fairs: preparing more than a stand

Buyers, distributors and prospects: prepare the meeting and organise the commercial follow-up.

Choosing an objective

A trade fair can help meet buyers, test a range, find a distributor or observe competitors. Trying to do everything makes the outcome unclear. Before committing expenditure, the team should choose one main objective and a short target list.

Preparing the meeting

A company profile, price list, available capacity and delivery terms take the conversation beyond introductions. Samples must reflect what the business can actually supply after the event.

Qualifying contacts

Record the need, decision-making authority, potential volume and next step. An interested visitor is not yet a customer. Follow-up records must distinguish an information request, a quotation request and active negotiations.

Measuring the return

The review includes stand costs, travel, staffing, samples and follow-up. Compare these costs with orders actually won and paid for. Visibility has value, but must not be confused with secured revenue.

> ***The most useful measure of a trade fair emerges in the weeks that follow.***

CBM analysis • Supplied photograph: FIAC 2023 archive, illustration



Photographie d'illustration fournie • Crédits en cours de validation.

Made in Cameroon : gagner la confiance des acheteurs

L'origine locale ouvre une conversation ; la qualité et le service permettent de la poursuivre.

Rendre l'offre lisible

Un acheteur doit comprendre le produit sans devoir en reconstituer les caractéristiques. Désignation, format, composition utile, stockage, prix et coordonnées doivent être cohérents sur tous les supports. Les informations obligatoires dépendent de la catégorie et doivent être vérifiées auprès des services compétents.

Tenir la promesse

La disponibilité, la régularité des lots et le respect du délai comptent autant que l'identité visuelle. Une belle présentation ne compense pas une livraison incomplète. La réputation commerciale se construit dans les opérations répétées, pas seulement dans le lancement.

Préparer le référencement

Demander au distributeur son dossier fournisseur, ses conditions de paiement et ses règles de retour. Le fabricant doit calculer la marge après remises, transport et éventuelles reprises. Une présence en rayon peut coûter cher si la rotation n'est pas suivie.

Faire parler l'usage

Les retours clients permettent de corriger un format, un conditionnement ou un mode d'emploi. Ils ne justifient pas des allégations de santé ou de performance non démontrées. La qualité se prouve avec des contrôles et une expérience reproductible.

Acheter local doit aussi signifier acheter avec confiance.

Analyse CBM

From contact to collaboration

A follow-up method that turns networking into measurable results.

Stating the request

Describe the need in a few lines: purpose, quantity, timing, area and the person sought. An introduction should enable the recipient to know quickly whether they can help and what is expected.

Checking the contact

Confirm the person's role, the organisation's identity and their authority to make a decision. Someone visible on social media is not necessarily authorised to sign a contract. Verification avoids weeks of discussions without a prospect of action.

Writing down the next step

After the first exchange, send a short summary: the need understood, documents promised and next meeting. The aim is to maintain a shared, dated decision process rather than multiply reminders.

Protecting information

Commercial records should be useful and controlled. Share only the necessary contact information with the appropriate consent, and avoid distributing sensitive documents to overly broad groups. Trust in the network also depends on this discipline.

A useful contact knows why you are calling and what comes next.

CBM analysis

ADVERTISEMENT • RBC





Financement des entreprises • Photographie d'illustration.

Financer le bon besoin

PME : distinguer équipement, exploitation et décalage de paiement avant de chercher une ressource.

Nommer le besoin

Acheter une machine, constituer un stock et attendre le règlement d'un client ne mobilisent pas l'argent de la même manière. Le dossier doit préciser les montants, les dates et la durée du besoin. Une demande globale et non expliquée rend l'analyse difficile.

Relier les flux

Le plan de financement doit montrer comment la ressource sera utilisée et ce qui permettra de rembourser ou de rémunérer l'apport. Une vente attendue n'a pas la même valeur qu'une commande ferme, et une commande n'est pas encore un encaissement.

Comparer les engagements

Les frais, garanties, échéances et conditions de sortie comptent autant que le taux affiché. Un apport en capital peut modifier la gouvernance ; une dette crée des obligations à dates fixes. Les conséquences doivent être comprises avant toute signature.

Faire examiner le dossier

La structure retenue dépend de l'entreprise et de son risque. Les documents doivent être revus par les professionnels compétents. Cette fiche fournit une méthode générale ; elle ne recommande aucun établissement et ne promet aucun accès au financement.

Le financement doit correspondre au cycle de l'activité, pas seulement au montant demandé.

Analyse CBM

Preparing an application that can be assessed

A funder should understand the project without having to fill in missing information.

A clear identity

Bring together company documents, authorised officers, available financial records and the business history. Exact requirements vary by funder and product. Inconsistencies between forms, invoices and statements must be explained.

A substantiated request

Describe the use of funds through quotations, orders or documented needs. The requested amount must correspond to a budget. Sales assumptions should explain their basis rather than present a target as a certainty.

A realistic repayment plan

Build a schedule around genuinely expected cash flows and test a commercial delay. Management should identify difficult months and possible responses. A positive annual figure can conceal several weeks of negative cash flow.

Consistent information

Designate one contact and a reference file for responding to additional requests. Speed is useful only when answers are reliable. A funder generally prefers an explained difficulty to missing or embellished information.

> ***A strong application does not hide risk: it shows how the business manages it.***

CBM analysis

La trésorerie se pilote avant l’urgence

Vendre plus peut fragiliser une entreprise si le rythme des encaissements ne suit pas.

Regarder les dates

Le résultat comptable et le solde bancaire répondent à des questions différentes. Le premier mesure une performance sur une période ; le second révèle la disponibilité immédiate. Le suivi doit rapprocher les paiements attendus, les engagements et les dates effectives.

Organiser les relances

Pour chaque créance, vérifier la facture, la preuve de livraison, le contact décisionnaire et l’échéance convenue. Une relance efficace cherche à lever le blocage : document manquant, litige, validation interne ou difficulté de règlement.

Éviter les stocks aveugles

Un stock trop élevé immobilise de l’argent et peut générer des pertes. Suivre les références lentes, les dates limites et les quantités réellement demandées. Un achat avantageux à l’unité peut être coûteux s’il reste longtemps invendu.

Décider chaque semaine

Un point court permet de prioriser les sorties, d’arbitrer les achats et d’anticiper une tension. Les dépenses ne doivent pas être engagées sur la seule base d’une promesse de paiement. Le scénario prudent part de l’argent disponible et des encaissements suffisamment documentés.

> ***Une promesse d’encaissement n’est pas encore une ressource disponible.***

Analyse CBM



Local commerce • Supplied illustrative photograph.

Presenting your business on one page

A sales document should help buyers decide, rather than tell the company's entire history.

The problem solved

Start with the customer's need and the product or service offered. Avoid overly general descriptions. A business should explain its usefulness through a concrete example and a promise it can fulfil.

The operational offer

Specify formats, available capacity, the area served and normal lead times. Terms must be current. Theoretical capacity or a territory still being explored should not be presented as immediately available.

The evidence

Select a few authorised references, a demonstration, real photographs or relevant quality documents. Before using customer logos, check the required permission. The supporting material must substantiate what is claimed.

The call to action

End with a reachable contact, a precise request and a proposed next step: a meeting, sample, visit or quotation. A successful profile reduces preliminary questions and opens a qualified commercial discussion.

> ***In one minute, buyers should understand your offer and know how to proceed.***

CBM analysis

ENCART

Calculer le coût réellement livré

La compétitivité ne se résume pas au prix de sortie d'atelier.

Du produit au client

Ajouter au coût de fabrication l'emballage, le chargement, le transport, le stockage, les pertes et le traitement des retours. La comparaison doit porter sur une même quantité et un même niveau de service.

Rendre les responsabilités explicites

Le devis doit préciser qui organise le transport, qui supporte un incident et à quel moment la livraison est acceptée. Pour les opérations complexes, les conditions contractuelles doivent être vérifiées avec un conseil compétent.

Suivre les écarts

Comparer le budget à la dépense réelle après chaque livraison significative. Les petits surcoûts répétés peuvent absorber une marge sans être visibles dans la négociation initiale. Documenter l'origine de l'écart permet de corriger le trajet, le conditionnement ou l'organisation.

Vendre une fiabilité

Le client évalue aussi le délai, la disponibilité et la qualité à réception. Un prix légèrement inférieur perd son intérêt si le produit arrive trop tard ou nécessite des reprises. La performance commerciale repose sur l'ensemble de l'expérience livrée.

> ***Le bon prix est celui qui tient jusqu'à la réception du produit.***

Analyse CBM

PUBLICITÉ • Le Goût de ça



Choosing a distributor, preparing the relationship

A lasting commercial presence requires more than a first order.

Assessing the partner

Examine customers, coverage, teams and logistics. A distributor may be strong in one range and less suited to another. The discussion should focus on specific outlets, rather than a general ambition for national reach.

Testing on a small scale

An initial limited period allows stock turnover, returns and follow-up quality to be measured. The test needs a duration, territory and review criteria. An initial order must not be confused with established demand.

Formalising the rules

Define prices, payments, returns, promotions and exit terms. Any exclusivity warrants particular attention: it should correspond to verifiable obligations and monitored results within an appropriate contractual framework.

Sharing useful information

Shared monitoring of sales, stock and complaints helps prevent shortages and adjust volumes. The relationship becomes stronger when manufacturer and distributor can discuss the same data.

> ***A good distribution network moves both products and information.***
>
> CBM analysis

Accent Média & Technology



Accent Média & Technology

Donnez de la visibilité à vos projets.

Affichage, audiovisuel, solutions numériques et événementiel : découvrez les métiers et supports présentés par Accent Média & Technology.

Découvrir les services sur le site officiel ■

Composition CBM avec visuels officiels • Aucun partenariat commercial annoncé.



Supplied illustrative photograph • Credits being finalised.

Circular economy: from idea to business model

Organic waste and agricultural inputs: a route to test, without assuming profitability.

Qualifying the resource

The existence of waste does not mean that usable raw material is already available. Its composition, consistency, collection and preparation costs must be understood. Transport and sorting can become decisive cost items.

Checking demand

An agricultural input must meet a buyer's specific needs: quality, composition, packaging and frequency. An environmentally promising idea still requires testing willingness to pay and comparison with existing alternatives.

Evidence before scale

A pilot measures incoming quantities, compliant products, losses and costs. Trials should be supervised by qualified professionals and relevant authorities for the intended use. The objective is to understand the process before multiplying investment.

Traceability as a discipline

Documenting batches, suppliers and outputs protects the company and customers. Environmental benefits need to be measured within a clearly defined scope. A stated recovery activity does not, by itself, establish a favourable overall balance.

> ***Circularity becomes a business when collection, processing and markets work together.***

CBM analysis



Larves de mouche soldat noire • Illustration de la filière.

Mouche soldat noire : une filière à structurer

L'exemple documenté par la FAO en Côte d'Ivoire éclaire une piste, sans établir sa rentabilité au Cameroun.

Un exemple régional

La FAO décrit à Abidjan un programme de valorisation de résidus organiques par les larves de mouche soldat noire, associant alimentation animale et fertilisants. Le projet est situé en Côte d'Ivoire. Il ne constitue ni une certification d'un opérateur camerounais, ni une garantie de résultat pour un nouvel élevage.

Définir le débouché

Le produit recherché peut varier selon les acheteurs. Sa qualité, son traitement, sa conservation et son usage doivent être explicités. La vente suppose une conformité au cadre applicable et des contrôles appropriés, pas seulement un volume de biomasse disponible.

Maîtriser les entrées

Le substrat et sa traçabilité sont déterminants. Les risques de contamination et la qualité des produits doivent être évalués avec les spécialistes compétents. Le choix des intrants, les contrôles et les usages autorisés font partie du modèle industriel dès sa conception.

Mesurer le coût

La collecte, la main-d'œuvre, l'énergie, le séchage et les refus entrent dans le calcul. Une filière prometteuse sur le plan technique reste à démontrer commercialement à chaque échelle et sur chaque territoire.

Une innovation biologique doit aussi faire ses preuves comme activité industrielle.

FAO • Projet Black Soldier Fly, Côte d'Ivoire, 2024–2026 [S7]

Fertilisers: trust begins with trials

Composition, testing and traceability: the foundations of lasting relationships with farmers.

Describing the product

A fertiliser should be characterised by composition, origin, storage conditions and intended use. An appealing name does not demonstrate quality. Market-access requirements should be checked with the relevant authorities.

Organising a comparative trial

A protocol helps separate the product's effect from variations in soil, weather or farming practice. Results should be interpreted by qualified people. A crop photograph alone does not demonstrate a yield gain.

Calculating value for buyers

Farmers consider delivered cost, application, storage and useful results. Comparisons should include the quantities required and implementation constraints, without promising identical effects across every crop.

Building a lasting relationship

Suppliers must be able to identify a batch and respond to a complaint. Advice must remain within their competence. Commercial credibility grows when a company documents its limitations as well as its advantages.

> ***Agronomic performance is measured; it cannot be inferred from a slogan.***

CBM analysis



Valorisation biologique • Photographie d'illustration.

Le pilote : un investissement dans la preuve

Avant d'ouvrir une grande unité, définir ce qu'un test doit apprendre.

Une question précise

Un pilote utile répond à une incertitude : qualité régulière, approvisionnement, prix accepté ou coût de livraison. Accumuler des activités sans question de départ peut consommer le budget sans produire une décision exploitable.

Un périmètre limité

Définir la durée, les volumes, les clients et les dépenses autorisées. Le test doit ressembler suffisamment à l'activité future pour être instructif. Une vente exceptionnelle à un proche n'établit pas une demande récurrente.

Des critères de poursuite

Fixer à l'avance les seuils qui permettront de poursuivre, corriger ou arrêter. La marge, le taux de conformité, le réachat et le délai d'encaissement peuvent guider la décision. Les critères dépendent de l'activité et doivent rester réalistes.

Un bilan honnête

Conserver les données négatives, les retours et les coûts imprévus. Le but du pilote n'est pas de prouver que l'idée était bonne à tout prix, mais d'éviter une erreur plus coûteuse. Un arrêt bien justifié peut être un résultat utile.

> ***Tester petit n'est pas penser petit : c'est apprendre avant de s'exposer davantage.***

Analyse CBM

MTN



Artwork from the operator’s official website

YaMo / NXT LVL campaign • English adaptation of the artwork published on MTN Cameroon’s website.

Source : mtn.cm

Kribi : au-delà du port, la chaîne agro-logistique

Un protocole signé en octobre 2026 ouvre une perspective ; il ne vaut pas mise en service.

L'actualité vérifiée

Le Port autonome de Kribi annonce le 9 octobre 2026 un protocole avec KOGT S.A. pour un terminal agro-industriel. Le projet porte sur 9,20 hectares et prévoit une capacité de stockage de 102 000 tonnes. Ces caractéristiques décrivent un programme annoncé, pas des installations déjà exploitées.

Un calendrier conditionnel

La communication du PAK envisage un démarrage des travaux en 2027 et une mise en service en 2029, sous réserve des procédures et du financement. Les entreprises doivent donc distinguer les opportunités immédiates des besoins futurs liés au chantier ou à l'exploitation.

La lecture économique

Stockage, manutention, qualité et transport structurent la compétitivité d'une filière. Pour une PME, l'enjeu n'est pas seulement la proximité d'un quai : c'est l'accès à un service utilisable, à un prix et dans un délai compatibles avec ses produits.

Préparer sa position

Identifier les achats possibles, les critères de qualification et les interlocuteurs habilités. Une communication institutionnelle n'est pas un appel d'offres. Les fournisseurs doivent attendre les procédures appropriées et préparer leurs preuves de capacité.

L'opportunité portuaire devient locale lorsque les entreprises peuvent réellement y accéder.

PAK • Terminal agro-industriel KOGT, 09/10/2026 [S5]

PUBLICITÉ • PORT AUTONOME DE KRIBI

PORT AUTONOME
DE KRIBI

Modernité & puissance pour l'économie de demain.

pak.cm





Limbé • Supplied archive photograph.

Limbé: thinking in services and access

For SMEs, maritime activity first means maintenance, transport and supply needs.

Distinguishing project from service

Studies, financing, construction and operation are different stages of a port project. For an operator, the decisive question remains the available service: which facilities work, under what conditions and at what cost? These answers support a commercial plan.

Observing current needs

The local market can be approached through existing activities: maintenance, transport, accommodation, catering or supplies. Each avenue requires market research. The presence of a major project does not guarantee an order for every neighbouring business.

Planning for continuity

Road access, weather, travel safety and service availability affect costs. A serious quotation includes these constraints without turning an optimistic assumption into a firm commitment.

Formalising the offer

A provider should explain what it can deliver, where, within what timeframe and with which references. Geographic proximity can be an advantage; it does not replace the buyer's quality and safety requirements.

A port economy is built around identified needs, not prospects alone.

CBM analysis



Accès et vulnérabilité aux intempéries • Photographie d'archive.

Routes et inondations : protéger la continuité

La résilience d'une entreprise dépend aussi de ses itinéraires et de ses solutions de repli.

Cartographier l'exposition

Identifier les tronçons sensibles, les points de stockage et les activités interrompues en cas de coupure. Une route utilisée par un fournisseur peut être aussi importante que l'accès direct au site de l'entreprise.

Préparer une alternative

Définir les contacts, les itinéraires possibles et les stocks essentiels avant l'incident. Les choix doivent tenir compte de la sécurité et des consignes officielles. Une solution de repli ne doit pas créer un risque plus élevé pour les personnes.

Chiffrer l'arrêt

Le coût d'une rupture comprend les ventes perdues, les marchandises abîmées, les heures improductives et les engagements non tenus. Ce calcul aide à dimensionner une réserve et à discuter les besoins d'assurance avec un professionnel.

Suivre les travaux sans présumer leur effet

Un chantier annoncé ne supprime pas immédiatement le risque. Tant que les ouvrages ne sont pas réceptionnés et les accès confirmés, l'entreprise conserve son plan de continuité. La photographie d'archive illustre le sujet ; elle ne décrit pas une situation observée en octobre 2026.

Un plan de continuité commence par savoir ce qui s'arrête quand la route se coupe.

Analyse CBM

Yaoundé: mobility as a business cost

Deliveries, travel and organisation: measure journey costs before anticipating infrastructure gains.

Measuring lost time

Journeys affect deliveries, appointments, maintenance and teams' work. Travel costs involve more than fuel. They include hours, wear and the uncertainty that requires extra time allowances.

Connecting infrastructure with organisation

A bypass may change routes, but the gain also depends on stock locations, loading hours and destinations served. A company should compare current journeys with genuinely accessible alternatives, then adjust operations using observed travel times.

Acting at company level

Combining deliveries, adjusting time slots and relocating some stock can reduce exposure. Such decisions should reflect customer constraints and actual journey data, rather than an overly broad average.

Reading future gains carefully

Infrastructure can improve one corridor while shifting other constraints. The benefit for a company depends on its location, destinations and organisation. Analysis should be conducted flow by flow, without assuming identical gains for everyone.

> ***Travel time is a cost, even when it does not appear on the invoice.***

CBM analysis

ADVERTISEMENT • My Driver



Corridors : suivre les jalons, pas les promesses

Ntem, Ring Road, Mora–Dabanga–Kousseri : une méthode de lecture pour les grands projets.

Une information datée

La BAD référence le projet de pont sur le Ntem ; le MINTP publie en 2026 des informations sur la reconstruction du corridor Mora–Dabanga–Kousseri. Chaque projet a son calendrier et son montage financier. Une enveloppe annoncée ne suffit pas à établir les fonds disponibles ni l'avancement des travaux à une date donnée.

Des étapes distinctes

Étude, convention, attribution, démarrage, avancement et réception ne sont pas interchangeables. Pour chaque jalon, noter l'institution émettrice et la date. Une même annonce peut être reprise plusieurs fois sans correspondre à une nouvelle étape.

L'effet commercial

Une entreprise cherche à savoir si le délai de transport, la saisonnalité ou le coût vont changer. Une infrastructure future peut orienter une veille et une prospection ; elle ne doit pas justifier seule une immobilisation importante de fonds.

Un dossier de suivi

Conserver les pièces officielles, les procédures ouvertes et les contacts vérifiés. Les chiffres techniques et financiers ne doivent être réutilisés qu'avec leur unité, leur périmètre et leur statut. Cette discipline réduit les erreurs de lecture et les faux espoirs commerciaux.

Financement approuvé, fonds décaissés et route ouverte sont trois informations différentes.

BAD • Projet Ntem [S8] ; MINTP • PACRI, 28/05/2026 [S9]

ADVERTISING SPACE • PROPOSED INSERTION

CAMTEL



Artwork from the operator’s official website

CAMTEL Data Centre • Commercial institutional artwork from the official website; proposed CBM insertion layout.

Source : camtel.cm

Sample insertion • No commercial partnership announced.



Travaux et aménagement • Photographie d'illustration.

Centre, Sud et Est : transformer le potentiel

Agriculture, services et ressources : une lecture des conditions d'exécution plutôt qu'un inventaire de promesses.

Partir d'un marché

La disponibilité de terres ou de matières premières ne suffit pas à établir une opportunité. Le projet doit partir d'acheteurs identifiés, de volumes accessibles et d'une qualité attendue. La production doit ensuite être organisée pour répondre à cette demande.

Relier les maillons

L'accès, l'énergie, l'eau, les compétences et la collecte peuvent déterminer la viabilité d'une unité. Le coût d'un site se calcule avec ces contraintes, pas seulement avec son prix d'acquisition. Le choix d'implantation doit intégrer les périodes difficiles.

Créer une valeur locale

La transformation peut ouvrir des besoins en maintenance, conditionnement, transport ou services. Les PME locales doivent se qualifier pour ces marchés, plutôt que supposer un accès automatique du fait de leur proximité.

Préciser le bassin commercial

Les données régionales éclairent une tendance, mais la décision se joue à une échelle plus fine. Qui achète dans le bassin visé ? Quels volumes sont accessibles ? Quels concurrents livrent déjà ? Une enquête récente auprès des clients et des fournisseurs permet de transformer une intuition territoriale en hypothèse commerciale.

> ***Un potentiel régional n'est pas encore un modèle économique.***

Analyse CBM



Territories and connections • Supplied illustrative photograph.

Littoral and West: deepening trade

Commerce, processing and distribution: organisation also builds a territory’s advantage.

Observing flows

Markets, warehouses and processing facilities create recurring needs. Entrepreneurs should identify products in circulation, frequent shortages and underserved activities. This observation is more useful than a general list of attractive sectors.

Choosing a precise role

Suppliers, processors, distributors and logistics providers face different margins and risks. A project must explain its place and responsibilities. Integrating the entire chain at the outset may inflate funding needs before the market is stable.

Making connections reliable

Distribution depends on sound information about stock, orders and returns. Simple tools can reduce shortages. Their usefulness is measured by service delivered, rather than the sophistication of the technology.

Growing market area by market area

Gradual expansion allows comparison of costs and demand. Success in one town does not ensure the same results elsewhere. Every new area must be assessed through its buyers and constraints.

> ***Economic density is an advantage when a business knows where it can be useful.***

CBM analysis

Nord-Ouest et Sud-Ouest : intégrer la continuité

Une lecture commerciale sérieuse tient compte de la sécurité, des accès et des engagements soutenables.

Évaluer avant d'engager

Les conditions de déplacement et d'exploitation doivent être vérifiées localement, avec des informations récentes et les consignes officielles. Une description touristique ou une ancienne donnée économique ne remplace pas cette appréciation.

Adapter le périmètre

L'entreprise peut limiter les zones, les fréquences ou les volumes de son engagement. Les modalités doivent être explicites pour éviter de promettre un service qu'elle ne peut pas assurer durablement. La sécurité des équipes reste une condition préalable.

Travailler avec des partenaires qualifiés

Le partenaire local doit avoir un rôle clair et des références vérifiables. La connaissance du terrain est précieuse, mais elle ne dispense pas des contrôles d'identité, de capacité et de traçabilité des opérations.

Préserver une flexibilité

Les contrats et budgets doivent pouvoir tenir compte d'une interruption ou d'une évolution des conditions. Les modalités adaptées sont à examiner avec les conseils compétents. La prudence opérationnelle permet de maintenir une relation commerciale plus fiable.

> ***Une opportunité n'est exploitable que si l'engagement peut être tenu sans exposer les personnes.***

Analyse CBM

Northern Cameroon: building reliable value chains

Agriculture, livestock and processing: connecting production seasons with market rhythms.

Understanding the calendar

Seasonality affects supply, prices, storage and transport. Budgets must follow the full cycle. Material bought at the right time may lose value if preservation or markets are not under control.

Thinking in useful quality

Markets expect product consistency as well as volume. Collection, sorting and packaging can create decisive value. Requirements should be agreed with buyers before stock is accumulated.

Planning for services

Maintenance, water, energy and transport are part of the model. Availability must be documented at site level rather than inferred from a regional announcement. Infrastructure projects are not equivalent to services already accessible.

Building recurring markets

A relationship with a processor or distributor needs realistic commitments and follow-up. Market development begins with trials and continues through repeated compliant deliveries. Viability is measured through orders and receipts, beyond the sector's general prospects.

> ***A value chain's strength lies in a reliable link between producer and buyer.***

CBM analysis

PUBLICITÉ • CRÉATION D'INSERTION PROPOSÉE



ADC • Aéroports du Cameroun

Préparez votre voyage, profitez de vos escales.

Services aux voyageurs, salons et informations pratiques : consultez les prestations proposées par Aéroports du Cameroun sur son site officiel.

Découvrir les services sur le site officiel ■

Composition CBM avec visuels officiels • Aucun partenariat commercial annoncé.



Business exchanges • Illustrative photograph, not taken at the RBC event.

RBC: connecting meetings with work on the ground

A look at the programme's return, based on information supplied to the editorial team.

The meeting

According to information supplied by the organisers, Rencontres Business Cameroun resumed on 22 September 2026 at Shiloh Suites in Yaoundé, with digital technology as its theme. That choice puts tools and practices capable of transforming everyday business work at the centre of discussion.

An operational theme

For companies, digital technology raises immediate questions: communicating, invoicing, collecting payments, tracking customers and securing information. A meeting gains value when those needs connect with usable solutions and identified contacts.

From need to decision

Faster invoicing, stock monitoring or better customer responses: each need calls for a measurable answer. To extend a meeting's value, a company should specify the problem, examine proposed solutions and agree a first step with an identified contact.

The next measure

A useful review tracks introductions, qualified requests and actions actually initiated. An event's value extends beyond the meeting itself: it is verified through follow-up.

Reporting begins with facts; assessment continues with results.

Information supplied by organisers • Illustration, not an authenticated RBC event photograph

Après la matinée : une feuille de route

Des besoins qualifiés, un responsable et une échéance : trois repères pour prolonger les échanges.

Recenser les demandes

Reprendre les besoins exprimés et vérifier qu'ils sont encore d'actualité. Chaque demande doit avoir un interlocuteur, un niveau d'urgence et un périmètre. Les données sensibles ne doivent pas circuler au-delà des personnes concernées.

Qualifier les solutions

Une offre présentée pendant un événement doit être évaluée comme toute autre prestation : utilité, coût, contraintes et références. Le contexte convivial ne dispense pas d'une comparaison ni d'un examen contractuel approprié.

Fixer un premier livrable

Une démonstration, un devis, une visite ou un diagnostic peuvent constituer une prochaine étape. Le livrable doit être assez précis pour qu'on sache s'il a été réalisé. Les intentions générales ne permettent pas de mesurer l'avancement.

Faire un retour collectif

Le réseau peut partager des résultats agrégés, sans exposer les informations confidentielles des entreprises. Cette transparence rend le suivi visible tout en respectant les relations commerciales en cours.

Une rencontre réussie laisse moins de promesses ouvertes et plus d'actions datées.

Analyse CBM

PUBLICITÉ • Shiloh Suites

SHILOH SUITES

The Total Experience

Séjour • Travail • Détente

Appartements meublés, bureaux et espaces de réunion à Yaoundé.

Elig Essono • +237 655 511 461

shilohsuites.com



Partners: assessing a real contribution

Visibility must be distinguished from services, commitments and outcomes.

Defining the contribution

A partner may provide a service, expertise, funding or commercial access. The contribution must be explicit and confirmed. A logo in a presentation does not establish a signed agreement.

Tracking commitments

Name accountable people and agree a timetable. Delivery should be documented through appropriate evidence: a completed service, qualified introduction or finalised transaction. Assessment should concern what was actually agreed.

Evaluating the service delivered

A review may consider the quality of exchanges, relevance of solutions and action taken on requests. Feedback collected with partners' consent helps identify what worked and what should change. It is most useful when compared with initial commitments.

Preparing the next stage

The next cycle should be built around the review and confirmed needs. Repeating a format makes sense if it improves and provides identifiable services to the businesses investing time in it.

A partnership is defined by its commitments, not simply its visibility.

CBM analysis

ADVERTISEMENT • SOS HOME



PUBLICITÉ • CRÉATION D’INSERTION PROPOSÉE

Hilton Yaoundé



Hilton Yaoundé

Séjours et rencontres d’affaires à Yaoundé.

Chambres, restauration et espaces de réunion : découvrez les services et disponibilités de l’hôtel sur la page officielle Hilton Yaoundé.

Découvrir les services sur le site officiel ■

Composition CBM avec visuels officiels • Aucun partenariat commercial annoncé.

EXPERT INSIGHT

Digital technology: putting figures in context

Editorial analysis. Electronic communications are not the whole digital economy.

A defined scope

In its presentation of the 2024 Annual Observatory, ART reports that electronic communications contributed 3.16% of GDP. This does not measure the entire digital economy: it does not cover all activities of companies using digital tools.

A reference year

A recently published report may concern an earlier year. Observatory data describe 2024, not the level observed in October 2026. The year must remain visible beside the figure to avoid merely cosmetic updating.

An indicator is not a complete diagnosis

Market growth does not prove that every company receives a satisfactory service. Cost, availability, quality and uses still need to be assessed at business level.

Usefulness for SMEs

Leaders can use the data to understand a trend, then decide on the basis of measured needs: processing time, errors, continuity and service quality. The right digital investment addresses an identified problem.

> ***A figure without a defined scope can reveal less than a well-asked question.***

ART • 2024 Annual Observatory, official presentation [S6]

Abonnements, utilisateurs : éviter le raccourci

La taille d'un parc ne mesure pas directement le nombre de personnes connectées.

Ne pas compter deux fois

L'ART décrit plus de 31,5 millions d'abonnements mobiles actifs et plus de 15 millions d'abonnements internet en 2024. Ce sont des abonnements. Une personne peut détenir plusieurs lignes ; une connexion peut être partagée. Ces volumes ne doivent pas être transformés en personnes uniques sans méthode.

Lire l'usage derrière le volume

L'accès disponible, la fréquence d'utilisation et la qualité de la connexion ne sont pas identiques pour tous. Pour une entreprise qui vend en ligne, le canal pertinent dépend aussi de ses clients et de leur capacité à effectuer le parcours complet.

Tester avec ses publics

Observer comment les clients consultent un catalogue, demandent un devis ou réalisent un paiement. Un site lourd peut exclure une partie de la clientèle. La solution doit être testée sur les appareils et les connexions réellement utilisés.

Mesurer la conversion

Le nombre de visiteurs ou d'abonnés à une page n'est pas un revenu. Les demandes qualifiées, les commandes et les règlements sont des étapes distinctes. Les suivre séparément permet de comprendre où les prospects abandonnent.

> ***Une audience devient un marché lorsqu'elle peut aller jusqu'à l'achat.***

ART • Données 2024 [S6] • Analyse CBM

EXPERT INSIGHT

Digitising to improve productivity

Invoicing, customer relations and operational monitoring: start with a process under control.

Choosing a recurring problem

A business gains by first tackling a repeated difficulty: incomplete invoices, forgotten appointments, unreconciled stock or lost customer requests. The tool should address that problem rather than create a parallel system.

Defining the rules

Who enters the data? Who checks it? Which record is authoritative? Software cannot fix unclear responsibility. Information quality depends on people, procedures and time devoted to checking.

Measuring before and after

Processing times, errors, delays and satisfaction are possible indicators. Compare equivalent periods and scopes. This helps distinguish a real improvement from a simple change of medium.

Training and simplifying

The solution must work under normal operating conditions. Gradual implementation reduces disruption. Leaders should budget for training, support, backups and running costs, not simply the initial subscription.

> ***Returns on investment appear in work done better.***
>
> CBM analysis

Continuité numérique : organiser le minimum vital

Un outil utile doit rester disponible, maîtrisé et récupérable en cas d'incident.

Identifier les éléments critiques

Comptabilité, commandes, messagerie et documents clients n'ont pas tous le même niveau d'urgence. Le plan de continuité indique ce qui doit être rétabli en priorité et qui prend la décision. Les contacts du support doivent être accessibles même hors ligne.

Maîtriser les accès

Attribuer les droits selon les fonctions, retirer les accès devenus inutiles et éviter le partage incontrôlé de comptes. Les modalités doivent être adaptées à l'entreprise et revues régulièrement. Une responsabilité claire vaut mieux qu'un accès collectif sans suivi.

Prévoir la récupération

Les sauvegardes doivent être organisées et leur restauration testée avec les personnes compétentes. La présence d'une copie ne prouve pas qu'elle sera utilisable au moment voulu. Le scénario d'interruption doit inclure les documents indispensables au fonctionnement.

Garder une solution dégradée

Définir comment enregistrer une commande, informer un client ou suivre une livraison pendant une panne. Cette procédure doit être connue des équipes. La technologie devient plus fiable lorsque l'organisation sait aussi fonctionner temporairement sans elle.

> ***La bonne question n'est pas seulement « cela marche-t-il ? », mais « que fait-on si cela s'arrête ? ».***

Analyse CBM

The RBC calendar, 2026–2027

Upcoming events announced by the organisers. Provisional programme, subject to confirmation.

19 November 2026

RBC #02: an after-work event focusing on finance is announced in Yaoundé in the supplied programme. The precise venue, times, registration arrangements and speakers require official confirmation.

17 December 2026

A Business Dinner, described as the CBC network's annual evening event, appears in the supplied calendar. This listing neither opens registration nor confirms a booking. It should be checked against the final schedule of other network events.

12 January 2027

RBC #03: a breakfast meeting on import substitution is planned in the supplied programme. Interested businesses can prepare their questions, needs and proposed contributions.

Information to check

Before travelling, request confirmation of the date, venue, times and access conditions. A single calendar helps prepare interventions and coordinate teams. Organisers will specify arrangements for each meeting in their final communication.

A credible calendar also makes clear what remains to be confirmed.

Calendar supplied by organisers • Confirmation required

Donner de la visibilité à une offre réelle

Annonces et publireportages : une relation commerciale distincte du traitement rédactionnel.

Choisir le bon format

Une page publicitaire présente une offre sous la responsabilité de l'annonceur. Un publireportage développe un contenu commercial identifié. Une contribution rédactionnelle répond aux critères du magazine. Ces formats ne doivent pas être confondus pour le lecteur.

Préparer les éléments

L'annonceur fournit le visuel validé, les informations exactes, les conditions de l'offre et un contact. Le fichier doit être adapté au support et à la qualité d'impression visée. Une image disponible sur le web n'est pas nécessairement un fichier prêt à imprimer.

Vérifier les droits et la validité

Les marques, photographies et textes nécessitent les autorisations appropriées. Les tarifs, dates et restrictions doivent rester lisibles. Les sept insertions de cette édition sont des propositions pour validation ; leur présence ne constitue pas la preuve d'un contrat commercial avec CBM.

Mesurer l'efficacité

Définir un objectif et un point de contact exploitable. La portée, les demandes reçues et les suites commerciales peuvent être suivies séparément. Le magazine ne doit pas promettre un volume de ventes qu'il ne maîtrise pas.

Une publicité convaincante doit aussi être exacte, autorisée et exploitable.

Contact communiqué : contact@cameroonbusinesscouncil.cm • À tester avant diffusion

Contributing to the next issue

A call from the editorial team: documented facts, useful experience and precise proposals.

Subjects sought

Local production, distribution, finance, digital technology and territorial development are natural areas to follow. A contribution should offer a clear angle and explain what readers will learn beyond an organisation’s presentation.

Useful supporting material

Include contacts, dates, sources for figures and photographs cleared for use. Testimonials need attribution and consent. Projections must be distinguished from achievements and data limitations made clear.

The next issue

The next issue is envisaged for January 2027, extending the discussion of import substitution. This direction remains subject to approval of the editorial calendar. No partnership or interview is presented as secured in this call.

Working with the editorial team

Proposals may be sent to the magazine’s supplied contact. Receipt does not guarantee publication. Selection depends on relevance, verifiability and the issue’s coherence. Any commercial terms must be specified separately.

> ***The best story is not the most flattering: it offers something verifiable.***

Supplied contact: contact@cameroonbusinesscouncil.cm • To be checked before publication

Références & crédits

État de la recherche : 16 octobre 2026. Les références concernent les faits précisément attribués ; les analyses de gestion sont des propositions rédactionnelles générales.

S1 — FMI • Mission post-financement, 01/10/2026

S2 — INS • Prix de juillet 2026, publication du 28/08/2026

S3 — PAPSS • Adhésion de la BEAC, juillet 2026

S4 — Fondation Foretia • Notice Bertin Tchoffo

S5 — PAK • Terminal agro-industriel KOGT, 09/10/2026

S6 — ART • Présentation de l'Observatoire annuel 2024

S7 — FAO • Projet Black Soldier Fly, Côte d'Ivoire

S8 — BAD • Projet pont Ntem, P-Z1-DB0-173

S9 — MINTP • Suivi PACRI, 28/05/2026

Origine des publicités

Orange : Business Infinity • MTN : YaMo • CAMTEL : Data Centre.
Autres visuels : ADC ; Boissons du Cameroun et Castel Afrique ; Accent Média ; Hilton Yaoundé.
Shiloh Suites : photo et logo du site officiel, composition CBM.
Créations CBM : RBC, My Driver, Le Goût de ça et SOS HOME, à partir des identités visuelles fournies. Scènes et produits illustratifs créés avec assistance IA.

Port Autonome de Kribi : publicité issue de La Lettre du PAK n° 243, p. 8.

Votre marque dans le prochain numéro

Une offre, un projet, une expertise à faire connaître ? Échangeons sur un format adapté à votre message : encart, pleine page ou contenu commercial identifié.

contact@cameroonbusinesscouncil.cm

Les exemples d'insertion ne constituent pas une annonce de partenariat. Les photographies d'archive et d'illustration sont distinctes des faits rapportés.

YOUR BRAND HERE

Join the partners of Cameroon Business Magazine
and Rencontres Business Cameroun
contact@cameroonbusinesscouncil.cm
PARTNER • RENCONTRES BUSINESS CAMEROUN

Reserved advertising space • Proposed artwork, subject to partner approval