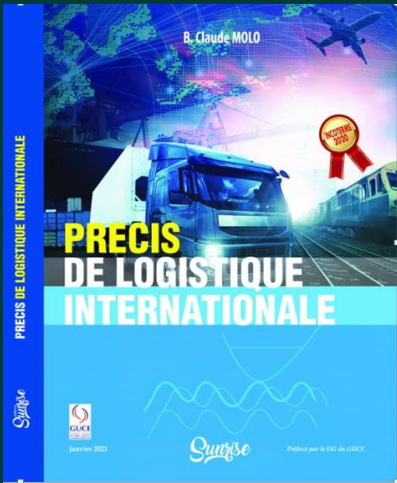


Bienvenu Claude
MOLO

JUIN 2026
N°3



INNOVER

Des idées audacieuses pour transformer la supply chain

COLLABORER

L'Intelligence collective au service de la performance

PERFORMER

Des solutions logistiques pour aller toujours plus loin



DOSSIER EXCLUSIF

LES OPPORTUNITÉS OFFERTES PAR LA ZLECAF

POUR LES ENTREPRISES CAMEROUNAISES



ZLECAF
Zone de Libre-Échange
Continente Africaine

Opportunités. Intégration. Prospérité.



ACCÈS À UN MARCHÉ DE PLUS DE 1,4 MILLIARD DE CONSOMMATEURS



DIVERSIFICATION DES MARCHÉS ET DES PARTENARIATS



FACILITATION DU COMMERCE ET RÉDUCTION DES COÛTS DE TRANSACTION



COMPÉTITIVITÉ, INNOVATION ET INTÉGRATION RÉGIONALE



UN LEVIER STRATÉGIQUE POUR LA CROISSANCE DES ENTREPRISES CAMEROUNAISES



Bienvenu Claude MOLO

Consultant formateur,
logistique, transport et commerce international



Sommaire

Dossier du mois : Les opportunités offertes par la ZLECAf pour les entreprises camerounaises

1

♦ EDITORIAL: Par Serge Guy BILOA

Les opportunités offertes par la ZLECAf pour les entreprises camerounaises

3

DOSSIER DU MOIS

Analyse et décryptage des opportunités offertes par la ZLECAf pour les entreprises camerounaises

5

INTERVIEW DE MADAME DACAM

Directrice Générale de TRANSTAG CAMEROUN: Leadership, innovation et ambition de croissance

7

ACTUALITE LOGISTIQUE

Guichet unique maritime : Le Cameroun accélère sa transition vers la dématérialisation portuaire

9

L'ATRIE DE L'EXPERT

Pourquoi 72% d'entreprises Camerounaises ratent leur externalisation logistique?

Par Dr GWES Aimé Jules André

10

QUIZ

Libérez votre génie
Les régimes douaniers suspensifs

12

OFFRES D'EMPLOIS

2

♦ PUB:TRANSTAG

Votre transitaire : Nous connectons le Cameroun et l'Afrique Centrale au Monde

4

PUB : AU COEUR DE LA LOGISTIQUE

Pratique, Attendu, Désiré, votre magazine est désormais disponible

6

ACTUALITE LOGISTIQUE

Transport sous régional : le BGFT, le BNFT et le BARC unissent leurs forces autour de plateformes numériques de fret terrestre

8

PUB : OUVRAGE BIENVENU MOLO

Précis de logistique internationale

11

PUB : OUVRAGE SERGE GUY BILOA

Logistique et Supply Chain Management : De la genèse aux pratiques contemporaines





EDITORIAL

Les opportunités offertes par la ZLECAF pour les entreprises camerounaises

L'entrée en vigueur de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF) marque une étape historique dans la construction économique du continent africain. Avec un marché de plus de 1,4 milliard de consommateurs et un produit intérieur brut cumulé de plusieurs milliers de milliards de dollars, cette initiative ouvre une nouvelle ère pour les échanges commerciaux intra-africains.

Pour le Cameroun, pays à vocation économique et logistique en Afrique centrale, la ZLECAF représente bien plus qu'un simple accord commercial:

Elle constitue un levier stratégique de croissance économique, notamment dans les secteurs de l'agro-industrie, de la logistique, du transport, du commerce et de la transformation locale. Elle offre aux opérateurs économiques la possibilité d'accéder plus facilement aux marchés africains et de développer de nouveaux partenariats régionaux.

Cependant, pour tirer pleinement profit de ces opportunités, des défis importants restent à relever : modernisation des infrastructures, digitalisation des procédures, amélioration de la compétitivité et accompagnement des entreprises.

À travers ce dossier, nous vous proposons une réflexion sur les enjeux et perspectives de la ZLECAF, ainsi que sur les stratégies nécessaires pour permettre aux entreprises camerounaises de mieux se positionner dans le commerce intra-africain.

Agréable lecture à tous



Serge Guy BILOA
CISCOM INSTRUCTOR

EDITEUR EN CHEF



**Au Coeur de la
Logistique : Prenez
une longueur
d'avance !!!**



PUB



TRANSTAG

CAMEROUN

DOUANE • TRANSIT • LOGISTIQUE • TRANSPORT • CONSEIL

NOUS CONNECTONS LE CAMEROUN ET L'AFRIQUE CENTRALE AU MONDE

Spécialistes du commerce international et de la logistique, nous simplifions chaque étape de votre chaîne d'approvisionnement avec professionnalisme et intégrité.



NOS SERVICES

-  • **DÉDOUANEMENT IMPORT/EXPORT**
Gestion complète et conforme de vos opérations douanières.
-  • **TRANSIT ET FORMALITÉS DOUANIÈRES**
Prise en charge de toutes vos formalités de transit en Zone CEMAC.
-  • **TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES**
Solutions de transport fiables et sécurisées partout en Afrique centrale.
-  • **SUIVI LOGISTIQUE**
Suivi en temps réel pour une visibilité totale de vos expéditions.
-  • **CONSEIL RÉGLEMENTAIRE ET CONFORMITÉ**
Accompagnement sur les réglementations douanières et commerciales.
-  • **OPTIMISATION DES COÛTS ET DÉLAIS**
Des solutions efficaces pour maximiser votre performance.

QUI SOMMES-NOUS ?

TRANSTAG est un commissionnaire agréé en douane CEMAC, spécialisé dans le transit, la logistique, le transport des marchandises et l'assistance aux opérateurs économiques.

Forts de notre agrément national camerounais et CEMAC, nous accompagnons les entreprises, industriels et commerciaux dans la gestion fluide, conforme et sécurisée de leurs opérations de commerce international.

TRANSTAG

TRAVAIL — INTÉGRITÉ — RÉSULTAT



ADRESSE

Boulevard de la République,
face Total Bessengué,
Douala, Cameroun



ZONES DESSEVIES

Cameroun | Tchad | Gabon |
Congo | RCA | Guinée Équatoriale |
Zone CEMAC



NOUS SUIVRE



+237 697 91 41 74

+237 699 36 86 23

+237 678 79 18 19



transtag@yahoo.fr

Exclusif

Les opportunités offertes par la ZLECAf pour les entreprises camerounaises

Ce mois, dans la rubrique « Dossier du mois », nous recevons

Expert Bienvenu MOLO

Q1: Pouvez-vous nous définir brièvement ce qu'on entend par ZLECAf?

R1: Merci de l'opportunité que vous nous donnez de présenter notre perception concernant la ZLECAf. Il faut d'emblée dire que le sigle ZLECAf est en détail : la "Zone de Libre Echange continentale Africaine". L'Accord portant sa création a été signé le 21 mars 2018 à Kigali par 44 pays. L'accord est entré en vigueur le 30 mai 2019. L'ouverture des frontières est donc effective depuis le 1er Janvier 2021.

La zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) est un projet important de l'Union africaine (UA) à la recherche d'une unité.

Elle constitue son plan directeur pour un développement inclusif et durable dans le cadre de l'Agenda 2063.

La finalité de l'accord de la ZLECAf est d'éliminer plus de 90 % des tarifs sur le commerce intra-africain. De manière pratique, cet accord vise à créer un marché libéralisé pour le commerce des marchandises et des services.

Q2: Quelle compréhension avez-vous de la Zone de libre-échange continentale africaine et de ses enjeux ??

R2: La compréhension que nous avons de cette zone est celle de la volonté du continent africain de promouvoir d'abord une coopération commerciale intra et inter africaine.

• L'ambition affichée par les dirigeants et décideurs du continent Afrique est de créer un vaste marché libéralisé pour le commerce des marchandises et des services. Serait-ce un réveil de ce continent qu'on dit ne pas pouvoir parler d'une même voix au vu d'événements antérieurs ? toujours est-il que le projet pensé et lancé est toujours porteur d'espoir.

Les enjeux sont réels. Ce sont des enjeux de développement tirés par une volonté commune de se soutenir les uns des autres. Un développement inclusif qui embrasse aussi bien les volets économiques, sociaux et humains.

Q3: Quelles opportunités concrètes cet accord offre-t-il aux entreprises locales ?

R3: De façon concrète, c'est l'ouverture des marchés aussi bien acheteurs que

vendeurs pour nos entreprises qui, navigant dans un espace débarrassé d'entraves au commerce notamment les barrières tarifaires et même non tarifaires, vont saisir les opportunités d'affaires qu'offrent certains des pays de cette ZLECAf.

Les acheteurs peuvent acquérir à des conditions très intéressantes des matières premières et des équipements auprès de leurs compères africains. La composante logistique étant très importante, la proximité des lieux d'approvisionnement est également une variable décisive. En résumé, les entreprises locales bénéficient de la proximité des lieux d'approvisionnement ce qui représente un avantage logistique énorme, les accords préférentiels établis dans le cadre de cette zone viennent à compléter ces opportunités d'affaires qui ne sont pas exhaustives.

Q4 : Dans quels secteurs voyez-vous les plus fortes perspectives de croissance ?

R4: Nous croyons fortement que notre pays a de fortes chances dans plusieurs secteurs surtout avec sa position stratégique en Afrique centrale puisqu'il est en fait un HUB.

Nous avons l'agriculture et l'agro-industrie : le Cameroun produit mais importe encore massivement les produits transformés. La ZLECAf est donc une opportunité de substituer les importations et exporter du « Made in CEMAC ». Des produits comme le cacao, le manioc et autres poivre blanc, peuvent constituer des leviers sérieux. L'avantage ZLECAf sera lié aux Règles d'origine CEMAC et coûts logistiques plus bas que l'Union Européenne ou l'Asie pour livrer au Gabon, en RCA, au Congo, au Nigeria, en RDC.

On peut aussi citer les Produits industriels légers et manufacturés

Car le déficit structurel de production locale en Afrique Centrale crée un appel d'air.

Les simulations en zone CEMAC montrent que les plus fortes hausses de commerce avec ZLECAf seront sur l'industrie (lourde et légère) et l'agroalimentaire transformé.

Au niveau des services notamment le transport et la logistique, 25% des gains en services iront au transport. On estime le besoin de 1,84 million de camions cargo d'ici 2030. Or le Cameroun dispose d'atouts importants notamment les ports de Douala et Kribi et des perspectives de services logistiques le long des corridors.

Q5 : Les entreprises camerounaises sont-elles prêtes à tirer profit de cette opportunité ?

R5: Voilà donc tout le défi concernant les entreprises camerounaises. nous parlons des entreprises des camerounais dont les bénéfiques ne quitteront pas le pays.

Ce que nous pouvons dire c'est que nos entrepreneurs soient plus hardis et qu'ils se tournent résolument vers l'industrialisation plus porteuse des perspectives de développement que la simple distribution. La qualité étant un élément majeur, la production selon les normes du marché visé serait une exigence fondamentale pour tirer profit de la ZLECAf.

Toutefois, les entreprises industrielles déjà installées notamment la sidérurgie l'aluminium et même dans le secteur des hydrocarbures peuvent déjà commencer à tirer profit des opportunités de la zone de libre-échange continentale.

Tirer profit des avantages de la zone c'est d'abord s'imprégner de l'évolution de la ZLECAf, sensibiliser les chargeurs et tous les acteurs des échanges internationaux

des conditions et bénéfiques commerciaux qu'ils tireraient de cette Zone.

Q6 : Quels sont les principaux défis auxquels elles font face ?

R6: Nous allons commencer par ce que nous considérons comme majeur, c'est le défi énergétique.

Malgré la multiplication des barrages hydroélectrique et autres ces acteurs et biens d'autres vivent très mal l'insuffisance énergétique pour une production constante. Il y aussi comme nous l'avons souligné plus haut, le défi d'adaptation aux règles normatives qui pourraient constituer pour certains des barrières non tarifaires. Puisque l'adaptation aux normes exige une mise à niveau des équipements permettant de s'arrimer. Il faut aussi regarder du côté de certains instincts protectionnistes qui malgré les déclarations publiques d'ouverture, restent peu ouverts à la mouvance libre échangiste.

Q7 : Comment évaluez-vous l'environnement des affaires au Cameroun dans ce contexte ?

R7: L'environnement des affaires est à la vérité complexe. Entre un environnement réglementaire très attractif et encourageant et des implémentations problématiques du fait humain, nous sommes parfois dubitatifs. L'environnement pratique est souvent donné comme plein d'écueils décourageants pour ceux qui veulent investir.

L'exigence des dessous de table freine plusieurs projets si bien que certains sont obligés d'aller installer leurs projets ailleurs. L'environnement bien qu'encourageant, doit donc être assaini.

Q8 : Quels impacts économiques attendez-vous de la ZLECAf ?

R8 : En termes d'impacts, nous espérons que cette zone soit un vecteur de multiplication d'emplois, générés par la création d'entreprises. Que cette zone qui ouvre plusieurs opportunités africaines, soit pour notre pays, l'occasion d'étaler ses talents d'entrepreneurs et puisse ramener les fruits de la croissance. Nous avons à offrir aussi bien au niveau des produits que des services. Lorsque les affaires se développent, tous les secteurs en tireront un grand bénéfice.

Q9 : Quelles actions recommandez-vous pour maximiser ces opportunités ?

R9 : Les actions que nous pouvons recommander tournent autour de l'amélioration de la fourniture énergétique permettant aux opérateurs économiques de mener sereinement leurs activités. Il est aussi question d'assainir les mentalités

qui seraient des freins à la volonté d'investissement.

Il faut aussi informer et former les camerounais sur les opportunités offertes par la ZLECAf et nous parlons ici d'un véritable matraquage médiatique. Les problèmes économiques des africains peuvent être résolus par une intensification des échanges entre pays africains en tirant profit des économies assez avancées du continent.

Un projet déjà lancé comme celui de la ZLECAf devrait connaître une permanente attention en vue de vulgariser les opportunités que représente chacun des 54 pays de la zone aussi bien pour les exportateurs que pour les importateurs, sans oublier, par effet d'entraînement, les services obligatoirement nécessaires de logistique.

Q10 : En conclusion, la ZLECAf est-elle une opportunité ou un défi pour le Cameroun

R10 : Nous dirons que la ZLECAf est aussi bien une opportunité et un défi pour le Cameroun.

Opportunité parce que les opérateurs économiques des secteurs services et biens, ont un vaste marché qu'ils

peuvent exploiter. Il suffit que chaque opérateur détecte sa niche, la développe et pense selon ses capacités et les opportunités du marché, à adopter une stratégie de diversification. Acheter auprès des compères africains, représente un moyen de bénéficier des avantages des règles d'origine préférentielle ce qui réduit les coûts logistiques et par conséquence, ceux d'acquisition des biens.

Défi car il faut une synergie gagnante public privé permettant une permanente information sur les différentes opportunités qu'offrent les pays, les opérateurs doivent se former sur ces opportunités. Les exigences qualitatives de certains marchés sont un challenge à relever, il faudrait mettre à niveau les outils de production pour ne pas subir des refoulements de non-respect des normes internes.

Je crois que votre magazine peut jouer ce rôle de medium de vulgarisation de la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf)

LES OPPORTUNITÉS OFFERTES PAR LA ZLECAf POUR LES ENTREPRISES CAMEROUNAISES

ZLECAf
Zone de Libre-Échange Continentale Africaine

ENSEMBLE, TRANSFORMONS LE POTENTIEL EN PROSPÉRITÉ

- ACCÈS À UN MARCHÉ DE 1,4 MILLIARD DE CONSOMMATEURS
- RÉDUCTION DES DROITS DE DOUANE ET DES COÛTS
- DIVERSIFICATION ET CROISSANCE DES ENTREPRISES
- INTÉGRATION, COMPÉTITIVITÉ ET INNOVATION

Bienvenue **Claude MOLO**
Ensemble pour une Afrique qui commerce, innove et prospère !

PUB

Au coeur
DE LA LOGISTIQUE
magazine

**ATTENDU,
DÉSIRÉ,**
VOTRE MAGAZINE
AU CŒUR DE LA LOGISTIQUE
EST ENFIN DISPONIBLE.



ACTUALITÉS
La logistique
en mouvement



STRATÉGIES
Les défis
d'aujourd'hui



INNOVATIONS
Les solutions
de demain



INTERNATIONAL
Les enjeux
sans frontières

PLONGEZ
AU CŒUR
DE LA LOGISTIQUE.

**VOTRE MAGAZINE
VOUS ATTEND !**



Entretien Avec Madame DACAM Directrice Générale De TRANSTAG - CAMEROUN



Q1: Bonjour Madame la Directrice, pouvez-vous nous présenter TRANSTAG et ses principales activités ?

R1: TRANSTAG est une entreprise, actrice de la chaîne logistique qui nourrit de grandes ambitions dans ce secteur. Elle est dotée d'un agrément national et d'un agrément CEMAC des Commissionnaires en Douane (CDA). Donc elle accompagne ses clients dans leurs opérations en douane. Mais nous avons choisi de transcender ce rôle classique des CDA, en étant présent aux côtés de ceux de nos clients qui en ont besoin dès la recherche des fournisseurs jusqu'à la mise en magasin des marchandises importées, et ça nous permet d'avoir une visibilité en ce qui concerne les ambitions qui nous animent.

Q2: Depuis combien de temps évoluez-vous dans le secteur du transit et qu'est-ce qui vous passionne dans ce métier ?

R2: Nous sommes entrés dans le secteur en tant que CDA en 2013, année où nous avons obtenu l'agrément national, puis l'agrément CEMAC en 2018. Donc ça fait treize années déjà.

C'est un métier qui me passionne, car il se situe au cœur du commerce international, chaque dossier est un défi et chaque client apporte une problématique nouvelle. Avant cela, j'ai travaillé dans le commerce, d'abord en distribution en grandes et moyennes surfaces, puis comme distributeur pour des grossistes et importateurs. Ce parcours m'a naturellement conduit vers le commerce international, où je suis devenue un véritable facilitateur pour mes clients.

De plus l'assistance de proximité et accrue que nous offrons nous met en contact avec des personnes à l'étranger avec qui on discute, on collabore et pour finir on crée des relations qui ne peuvent qu'être bénéfiques.

Q3: Quels sont les types de clients que vous accompagnez ?

R3: Nous travaillons avec une clientèle variée : Toute personne physique ou morale qui veut fournir ou acquérir des biens et services à l'échelle internationale.

- importateurs et exportateurs,
- entreprises industrielles,
- commerçants,
- institutions publiques et privées...

Notre force est d'adapter nos solutions aux besoins spécifiques de chaque acteur.

Q4: Comment se porte aujourd'hui le secteur du transit au Cameroun et en Afrique centrale ?

R4: Le secteur du transit connaît une transformation profonde au Cameroun : digitalisation progressive, exigences réglementaires renforcées, montée en compétence des acteurs. Les opportunités sont réelles, mais les défis persistent : lenteurs administratives, infrastructures parfois insuffisantes, et besoin d'harmonisation et fluidité dans les pratiques.

Aussi, le foisonnement de l'activité

économique a pris un coup de froid depuis quelques temps. Or il est le baromètre de la santé du secteur.

Q5: Quelle est la vision de TRANSTAG pour les prochaines années ?

R5: Notre vision est de jouer plus d'un rôle dans la chaîne logistique. Devenir un acteur de référence en Afrique centrale, reconnu pour la qualité de nos services, notre transparence et notre capacité à s'adapter et intégrer les nouvelles technologies dans la chaîne logistique.

Q6: Quelles sont aujourd'hui les principales valeurs qui définissent votre entreprise ?

R6: TRANSTAG repose sur trois piliers :

- **Intégrité** : transparence totale dans nos opérations.
- **Professionnalisme** : respect des délais, conformité et rigueur.
- **Engagement client** : accompagnement, conseil personnalisé et suivi en temps réel.

Q7: En tant que femme dirigeante dans un secteur encore très masculin, quels défis avez-vous dû relever ?



R7: Évoluer dans un secteur majoritairement masculin demande de la détermination. J'ai dû prouver ma légitimité, gagner la confiance des partenaires et même de mes collaborateurs, je suis fière de contribuer à ouvrir la voie à d'autres femmes.

Q8: Quel style de management appliquez-vous au sein de votre entreprise ?

Nous privilégions un management participatif et orienté résultats. Je crois en la responsabilisation des équipes, en la formation continue et en une communication transparente. Dans le secteur du transit, où la réglementation est omniprésente, chaque collaborateur doit comprendre et intégrer les exigences légales afin de garantir un service fiable et conforme. Mon rôle consiste à créer les conditions pour que chacun soit autonome, compétent et engagé dans la qualité du service rendu.

Q9: Quels sont actuellement les plus grands défis rencontrés par les commissionnaires agréés en douane et les transitaires au Cameroun ?

Les principaux défis sont :

- La complexité et l'évolution rapide des réglementations,
- La digitalisation encore inégale des procédures,
- Les coûts logistiques élevés,
- La nécessité de renforcer la collaboration entre acteurs publics et privés.
- La concurrence déloyale des entreprises industrielles et commerciales qui s'investissent dans le secteur.

Malgré cela, les professionnels du secteur restent résilients et innovants.

Q10: La digitalisation transforme fortement la logistique mondiale. Comment TRANSTAG s'adapte-t-elle à cette évolution ?

R10: TRANSTAG s'adapte à la digitalisation en modernisant l'ensemble de ses processus : suivi en temps réel des dossiers, dématérialisation des documents, communication instantanée entre équipes et automatisation de certaines tâches administratives. Concrètement, nos clients sont notifiés sur l'avancement de leurs dossiers, ils accèdent à leurs documents en ligne et bénéficient d'un traitement plus rapide et plus fiable de leurs opérations.

Q11: Quels outils numériques utilisez-vous aujourd'hui pour améliorer vos opérations ?

R11: Nous utilisons aujourd'hui plusieurs solutions digitales pour optimiser nos opérations :

- Systèmes de suivi en temps réel pour informer les clients de l'avancement de leurs dossiers.
- Plateformes douanières dématérialisées pour accélérer les formalités.
- Outils de gestion documentaire permettant un archivage sécurisé et accessible.
- Solutions de communication instantanée pour fluidifier les échanges entre équipes, partenaires et clients.

Ces outils nous permettent d'offrir un service plus réactif, plus transparent et plus fiable

Q12: Puisque ce numéro est dédié aux opportunités offertes par la ZLECAF pour les entreprises Camerounaises, Quel impact la ZLECAF peut-elle avoir sur les entreprises de transit africaines en général et au Cameroun en particulier ?

R12: La ZLECAF va profondément transformer le paysage du transit africain. En ouvrant un marché continental unifié, elle augmente les flux commerciaux, harmonise les procédures douanières et stimule la compétitivité. Pour les transitaires, c'est une opportunité historique de moderniser leurs outils, d'élargir leur clientèle et de jouer un rôle central dans la nouvelle dynamique logistique africaine. Le Cameroun, grâce à sa position stratégique, peut devenir la plateforme centrale, une sorte de point de passage obligé à condition que ses acteurs du transit soient prêts à saisir cette transformation

Q13: Quels messages souhaitez-vous adresser aux acteurs du commerce international et de la logistique ?

R13: Le commerce international évolue rapidement. Les défis sont nombreux, mais les opportunités le sont tout autant. J'encourage les acteurs du secteur à : investir dans la formation (TRANSTAG propose très souvent des séminaires afin d'y répondre), renforcer la collaboration public-privé, adopter les technologies émergentes et promouvoir l'éthique et la transparence. L'Afrique a un potentiel immense. Ensemble, nous pouvons bâtir une logistique moderne, performante et compétitive.

Q14: Enfin, pourquoi les clients devraient-ils faire confiance à TRANSTAG ?

R14: La confiance n'est pas un slogan : c'est notre promesse. Nos clients nous choisissent parce qu'ils savent qu'ils peuvent compter sur une équipe engagée, rigoureuse et totalement dédiée à la réussite de leurs opérations. Nous offrons une transparence totale à chaque étape, une réactivité immédiate face aux imprévus (et nous savons quel coût ils peuvent générer), et une expertise solide en douane, logistique et commerce international. Notre mission est simple : sécuriser les opérations de nos clients, réduire leurs délais et leur offrir une tranquillité d'esprit totale. C'est cette constance, cette fiabilité et cette proximité qui font de TRANSTAG un partenaire de confiance, aujourd'hui et pour longtemps.





Transport sous-régional : le BGFT, le BNFT et le BARC unissent leurs forces autour de leurs plateformes numériques de fret terrestre



Réunis à Douala le 4 mai 2026 à l’occasion du tout premier conclave tripartite des organismes en charge de la gestion du fret terrestre en Afrique centrale, les responsables du Cameroun, du Tchad et de la République Centrafricaine ont franchi une étape décisive dans la modernisation des corridors régionaux. Sous l’impulsion d’El Hadj Oumarou pour le Cameroun, du Dr Ali Allatchi Djirey pour le Tchad et de Floris Endjito pour la Centrafrique, une convergence numérique inédite a été actée sur les axes stratégiques Douala–N’Djamena et Douala–Bangui.

Dès l’ouverture des travaux, l’événement a été présenté comme historique par ses initiateurs. Le Bureau de Gestion du Fret Terrestre (BGFT), le Bureau National de Fret Terrestre du Tchad (BNFT) et le Bureau d’Affrètement Routier Centrafricain (BARC) ont procédé au lancement simultané de leurs plateformes numériques, en présence des autorités administratives, des acteurs de la chaîne logistique et de la presse. Dans son allocution, El Hadj Oumarou a donné le ton en s’appuyant sur un proverbe africain illustrant l’esprit de coopération : l’union fait la force.

Au Cameroun, cette transformation repose sur Anthracite Plus, la nouvelle génération de la plateforme numérique du BGFT

, mise en service après une refonte complète en décembre 2025. Inscrite dans le vaste programme gouvernemental de dématérialisation du commerce extérieur, cette solution vise à sécuriser et fluidifier le transit des marchandises à destination des pays de la sous-région. Elle marque la continuité d’un processus engagé depuis 2019 avec le système Sigfret.

Après une première phase ayant permis la déclaration en ligne du fret international, Anthracite Plus couvre désormais l’ensemble de la chaîne logistique, du chargeur au transporteur, en passant par les agences et les points de contrôle. Parmi les avancées majeures figurent l’intégration de QR codes sécurisés, le paiement électronique, la mise en place de partenaires relais agréés et le renforcement de la géolocalisation des flux. Cette évolution permet notamment aux transporteurs de générer leurs documents à distance, garantissant ainsi transparence, traçabilité et réduction des pratiques informelles.

Le déploiement effectif de la plateforme concerne, depuis le 4 mai 2026, l’ensemble du réseau BGFT, incluant 12 agences, 41 checkpoints et plusieurs représentations à l’international. Cette mise en œuvre a été précédée par un programme intensif de formation des formateurs certifiés, organisé dans plusieurs villes du pays. L’objectif affiché est clair : assurer une appropriation rapide et efficace de cet outil par tous les acteurs du terrain.

Un calendrier structuré accompagne cette transformation. Une phase pilote de généralisation de la Lettre de Voiture Interne (LVI) est prévue sur un mois, avec l’intégration progressive des administrations clés, notamment les Douanes, la CNPS et le Guichet Unique des Opérations du Commerce Extérieur. Par ailleurs, un forum international dédié au concept de « Smart Corridor » est

annoncé, avec en perspective le lancement de la Lettre de Voiture Obligatoire (LVO) digitalisée et la création d'une plateforme africaine de fret. L'interopérabilité entre les systèmes des trois pays est attendue d'ici fin 2026.

Du côté tchadien, le BNFT, représenté par le Dr Ali Allatchi Djirey, a affirmé son rôle de régulateur stratégique des flux de transport. L'institution a engagé une modernisation de ses procédures grâce à des partenariats technologiques, permettant la digitalisation complète des documents de transport et des paiements associés. Des mesures opérationnelles ont également été prises pour renforcer la surveillance et améliorer la fluidité des opérations sur les principaux corridors.

En République Centrafricaine, Floris Endjito a souligné l'importance vitale du corridor Douala-Bangui pour l'économie nationale. Il a insisté sur la nécessité pour les États de renforcer leur souveraineté numérique en modernisant la gestion des flux logistiques. Dans cette optique, le BARC a engagé un projet de digitalisation soutenu par la Banque Africaine de Développement.

À l'issue des travaux, les trois institutions ont annoncé la signature prochaine d'un pacte de dématérialisation à N'Djamena. Cette initiative vise à répondre aux principaux défis du transport sous régional

, notamment la multiplication des contrôles routiers, le manque de transparence documentaire et le niveau élevé des coûts logistiques.

Ce conclave marque ainsi l'émergence d'une nouvelle gouvernance numérique du fret terrestre en Afrique centrale, fondée sur la coopération, l'innovation et la performance. En conclusion, les acteurs ont réaffirmé leur ambition commune : transformer les corridors en véritables espaces intégrés, où le passage des frontières ne constitue plus un obstacle, mais une simple formalité numérique.

PUB



MLS Sarl

MIHAMLE LOGISTICS SOLUTIONS

Votre partenaire logistique, votre atout pour l'international.

EXPERT EN SOLUTIONS
LOGISTIQUES INTÉGRÉES
AU SERVICE DE VOS AMBITIONS
LOCALES ET INTERNATIONALES

NOS SERVICES

					
FACILITATION DES OPÉRATIONS DE DÉDOUANEMENT	GESTION DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE	COMMERCE INTERNATIONAL	GROUPEGE	COURRIER EXPRESS ET COLIS	COURTAGE EN DOUANE

AÉRIEN • MARITIME • ROUTIER

TÉLÉPHONES

655 577 347
675 877 736

EMAIL

joinusmlssarl@gmail.com

ADRESSE

DOUALA YASSA

RAPIDITÉ • FIABILITÉ • SÉCURITÉ • PROFESSIONNALISME

La logistique, notre métier !



GUICHET UNIQUE MARITIME : LE CAMEROUN ACCÉLÈRE SA TRANSITION VERS LA DÉMATÉRIALISATION PORTUAIRE



Deux ans après l'entrée en vigueur de l'obligation internationale imposant aux États membres de l'Organisation maritime internationale (OMI) de disposer d'un Guichet unique maritime, le Cameroun engage enfin une phase décisive de sa transformation numérique portuaire. Réuni à Douala les 25 et 26 mai 2026, le comité interministériel en charge du projet a posé les premiers jalons d'un système destiné à centraliser l'ensemble des formalités liées à l'arrivée, au séjour et au départ des navires dans les ports nationaux.

Au-delà du simple respect des engagements internationaux, cette réforme s'inscrit dans une ambition plus large : renforcer l'attractivité et la compétitivité des plateformes portuaires camerounaises, notamment celles de Douala et de Kribi, dans un environnement régional de plus en plus concurrentiel.

Depuis le 1er janvier 2024, les amendements à la Convention FAL sur la facilitation du trafic maritime international imposent à tous les États membres de mettre en place un Guichet unique maritime permettant l'échange électronique des informations requises lors des escales des navires. Cette évolution marque une étape majeure dans la modernisation des procédures portuaires à l'échelle mondiale. Pour le Cameroun, l'enjeu est considérable.

La future plateforme devra permettre de simplifier les procédures administratives, réduire les délais de traitement, limiter les redondances documentaires et améliorer la traçabilité des opérations maritimes.

Selon les orientations présentées par le ministère des Transports, le Guichet unique maritime sera conçu comme une plateforme électronique centralisée capable de recevoir, traiter et diffuser l'ensemble des documents et informations échangés entre consignataires, armateurs, autorités portuaires, administrations douanières et autres acteurs de la chaîne logistique maritime.

L'objectif est clair : substituer aux multiples circuits actuels un point d'entrée unique permettant d'effectuer l'ensemble des formalités liées aux escales dans un environnement entièrement dématérialisé.

Capitaliser sur les acquis numériques existants

Le Cameroun ne part toutefois pas de zéro. Ces dernières années, plusieurs outils numériques ont été développés au sein de l'écosystème portuaire et douanier. L'administration des Douanes dispose

déjà du système CAMCIS pour la gestion des opérations douanières.

Le Guichet unique des opérations du commerce extérieur (GUCE) exploite la plateforme e-GUCE, devenue un maillon essentiel dans les procédures d'importation et d'exportation. De leur côté, les Ports autonomes de Douala et de Kribi ont progressivement déployé leurs propres systèmes d'information pour le suivi des opérations portuaires.

Malgré ces avancées, ces différentes plateformes fonctionnent encore de manière largement cloisonnée.

La fragmentation des systèmes constitue aujourd'hui l'un des principaux freins à la fluidité des échanges d'informations.

Le défi du Guichet unique maritime sera donc moins la création d'un nouvel outil que la mise en place d'une architecture numérique intégrée capable d'assurer l'interopérabilité entre l'ensemble des applications déjà utilisées par les administrations et les opérateurs privés.



Un levier stratégique de compétitivité portuaire

Sous la coordination du ministère des Transports, le projet mobilise l'ensemble des parties prenantes de la communauté portuaire nationale :

Douanes, GUCE, Ports autonomes, Autorité portuaire nationale, administrations sectorielles ainsi que les organisations professionnelles du secteur maritime.

Les autorités voient dans cette réforme un véritable levier de performance économique.

En centralisant les échanges d'informations et en automatisant certaines procédures, le Guichet unique maritime devrait contribuer à réduire significativement les délais de traitement des escales, améliorer la coordination entre les administrations et diminuer les coûts indirects générés par les lenteurs administratives.

Ces gains sont particulièrement attendus dans un contexte où les ports africains rivalisent d'investissements pour attirer davantage de flux commerciaux et renforcer leur rôle de portes d'entrée vers les marchés de l'hinterland.

Trois défis majeurs à relever

Malgré les perspectives prometteuses, plusieurs obstacles demeurent.

Le premier est d'ordre juridique. Si le Cameroun dispose déjà d'un cadre réglementaire relatif aux échanges électroniques, aucun texte spécifique ne régit encore le fonctionnement d'un Guichet unique maritime.

Le second défi est technique. Les systèmes actuellement en service n'ont pas été conçus comme les composantes d'un même environnement numérique. Leur interconnexion nécessitera un important travail d'harmonisation des données, de standardisation des procédures et de sécurisation des flux d'informations.

Enfin, le troisième défi est organisationnel. La réussite du projet dépendra largement de la capacité des administrations à abandonner les pratiques parallèles, à partager les données en temps réel et à adopter une nouvelle gouvernance collaborative. Les opérateurs privés devront également adapter leurs méthodes de travail à un environnement totalement dématérialisé.

Une réforme structurante pour l'avenir des ports camerounais

Selon la feuille de route présentée par le comité interministériel, le déploiement du Guichet unique maritime s'étalera sur une période d'environ deux ans.

Les différentes étapes prévues comprennent l'analyse juridique, les études comparatives internationales, la modélisation des processus, le développement de la plateforme, les phases pilotes ainsi que sa généralisation à l'ensemble de la communauté portuaire.

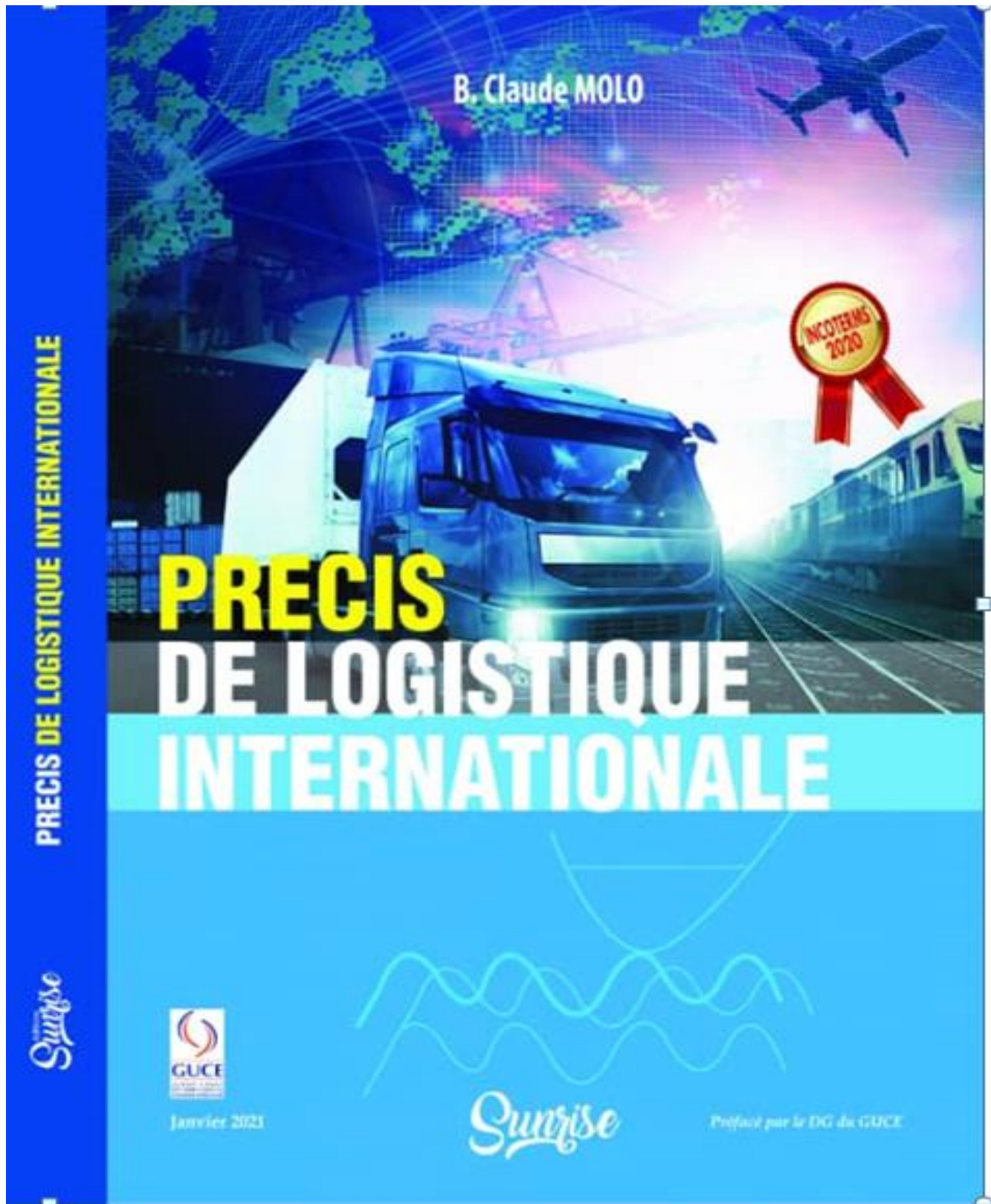
Si ce calendrier confirme que le Cameroun ne disposera pas immédiatement d'un système pleinement opérationnel, il marque néanmoins le début d'une transformation profonde de la gouvernance portuaire nationale.

L'enjeu dépasse désormais la simple conformité aux exigences de l'OMI. Il s'agit de bâtir un écosystème numérique intégré capable d'améliorer durablement la fluidité des opérations, de réduire les coûts logistiques et de renforcer la compétitivité des ports camerounais dans les chaînes logistiques régionales et internationales.

Pour que cette ambition se traduise en résultats tangibles, trois questions demeurent centrales : le modèle de financement du projet, le calendrier effectif de mise en service et les indicateurs de performance qui permettront de mesurer concrètement les gains en matière de délais, de coûts et de qualité de service.



PUB





AUTEUR

GWES Aimé Jules André

PHD in Business and Economics
DEPA en Gestion internationale
et commerce extérieur

DESS en Banque - Finance

Msc en Logistics and
Supply Chain



STRATÉGIE
LOGISTIQUE



PERFORMANCE
OPÉRATIONNELLE



COMPÉTITIVITÉ
DURABLE



Une analyse claire pour comprendre les erreurs
les plus courantes et bâtir une logistique performante.

Chapeau

Au Cameroun, le coût logistique pèse 18 à 25% du chiffre d'affaires contre 8 à 12% dans l'OCDE. L'externalisation promet de diviser ce ratio par deux et de faire passer l'OTIF de 72% à 89%. Pourtant, 7 entreprises sur 10 échouent dans la démarche. Elles externalisent pour réduire la facture, mais perdent le contrôle, multiplient les litiges et finissent par ré-internaliser. Le problème n'est pas l'externalisation. C'est la méthode. Décryptage.

De l'ajustement budgétaire au levier stratégique

Le contexte camerounais impose une double contrainte : réduire les coûts face à la fiscalité et l'inflation, tout en gagnant en qualité et agilité pour répondre aux clients et régulateurs.

Externaliser ne doit plus être vu comme "sous-traiter pour payer moins". C'est un choix stratégique : transférer une fonction non différenciante à un expert pour libérer du CAPEX et du temps de management.

Le vrai enjeu est la reconfiguration de la chaîne de valeur. Les entreprises qui réussissent traitent leur prestataire comme un partenaire, pas comme un fournisseur de second rang.

1. Typologie : tout externaliser est une erreur

L'externalisation recouvre 4 périmètres. L'erreur des 72% d'échec : tout mettre dans le même panier.

Fonctions support : Sécurité, nettoyage, restauration, gestion de flotte. Déjà externalisées à 80% à Douala et Yaoundé. Peu de risque, gain immédiat sur 20 à 35% des coûts indirects.

Fonctions support business : Paie, comptabilité, fiscalité, RH. L'objectif est la conformité OHADA, CNPS et fiscale. Le risque est la perte de confidentialité si le contrat est flou.

Fonctions technologiques : Infogérance, cybersécurité, helpdesk. Segment en plus forte croissance depuis 2020. Demande un haut niveau d'expertise locale.

Fonctions Supply Chain : Transport, entreposage, douane, planification. C'est ici que se joue la performance.

Impact direct sur coût logistique, niveau de service et trésorerie. C'est aussi le périmètre le plus sensible : une erreur de picking ou un retard de livraison se voit tout de suite.

Point clé : Le cadre réglementaire doit être intégré dès la conception. COBAC pour les banques, ART pour les télécoms, Code CIMA pour les assurances, Code du Travail pour le transfert de personnel. Un contrat signé sans avis

juridique est la cause n°1 de requalification sociale.

2. Les 4 bénéficiaires que ratent les entreprises en échec

Celles qui réussissent captent 4 effets de levier. Les autres s'arrêtent au prix.

Recentrage sur le cœur de métier : Une industrie qui externalise flotte et entrepôt libère du CAPEX pour la production.

Le Comex récupère 30 à 40% de son temps pour la croissance.

Les 72% qui échouent gardent leur Comex dans l'opérationnel : ils pilotent le prestataire comme s'il était interne.

Flexibilité financière : L'externalisation transforme les coûts fixes en variables. En basse saison, la facture s'ajuste. En pic, le 3PL absorbe la charge. Les entreprises en échec signent des forfaits rigides et perdent cet avantage.

Accès à la technologie : Un 3PL amortit un WMS, un TMS ou des véhicules frigorifiques sur plusieurs clients.

La PME bénéficie de l'innovation sans investissement. Celles qui ratent choisissent le prestataire le moins cher, sans SI ni tracking. Résultat : zéro visibilité.

Discipline via les SLA : La contractualisation force à définir des KPI mesurables. Cette rigueur tire toute l'organisation vers le haut. Les 72% d'échec signent des contrats de 3 pages sans pénalités ni objectifs chiffrés. Pas de SLA = pas de pilotage = dérive.

3. L'impact Supply Chain : quand ça marche, les chiffres parlent

Sur le terrain, l'effet est mesurable en 12 à 18 mois :

Coût logistique : 18 à 25% du CA au Cameroun contre 8 à 12% dans l'OCDE. L'externalisation avec mutualisation transport/entrepôt réduit ce ratio de 4 à 7 points.

Une entreprise de distribution à 5 milliards de CA économise 250 à 350 millions par an.

Service client : En distribution urbaine à Douala et Yaoundé, l'OTIF passe de 72% à 89% en moyenne. Conséquence directe : -40% de ruptures chez le client, +15% de taux de réachat. À l'inverse, un OTIF à 72% tue la fidélité : le client part chez le concurrent.

Trésorerie : L'entrepôt mutualisé réduit le stock de sécurité de 20 à 30%. Le prestataire optimise le taux de rotation sur son portefeuille clients. Le risque d'obsolescence peut être transféré contractuellement.

Résilience : Face aux coupures de route, grèves et variations du prix du carburant, les 3PL spécialisés ont des plans B : itinéraires alternatifs, flottes mutualisées, assurances fret. Une entreprise seule subit. Un 3PL contourne.

4. Les 6 KPI qui séparent les 28% de réussite des 72% d'échec

Sans mesure, pas de gouvernance. Les entreprises qui réussissent imposent ce tableau de bord trimestriel :

OTIF : On Time In Full. Cible >95% en urbain. En dessous de 85%, le contrat doit prévoir des pénalités.

Lead time moyen : De la commande à la livraison. Objectif -20% en année 1.

Taux de rupture : <2% en entrepôt, <5% en tournée. Au-dessus, c'est un problème de process ou de stock.

1. **Coût logistique/CA** : Suivi mensuel par canal et par région. Permet de détecter les fuites.

2. **Taux de retour/litiges** : Indicateur de qualité opérationnelle. >3% = alerte.

1. **Taux d'utilisation véhicules** : <70% = mal optimisés.

Rythme : revue mensuelle opérationnelle avec le responsable d'exploitation + revue trimestrielle stratégique avec la direction. Les 72% d'échec font un point annuel, si tout va bien.

5. 3PL ou 4PL : choisir la bonne trajectoire

Deux modèles, deux maturités :

3PL : Le prestataire exécute. Transport, entreposage, douane. Modèle dominant au Cameroun. Avantage : rapide à mettre en œuvre. Limite : le client garde la planification et la coordination. Idéal pour démarrer.

4PL : Le prestataire pilote. Il coordonne l'ensemble de la SC, y compris les autres 3PL. Rôle d'intégrateur et de conseil. Émerge chez les grands distributeurs et industriels FMCG. Demande un haut niveau de confiance et de partage de données.

Erreur fatale des 72% : vouloir passer directement en 4PL sans expérience 3PL. Résultat : perte de contrôle totale

La trajectoire gagnante pour une ETI camerounaise : 3PL transport année 1 → intégration entrepôt année 2-3 → passage 4PL année 4-5.

6. 4 conditions de réussite + 3 risques qui tuent les projets

Réussir :

1. **Sélection rigoureuse** : solidité financière, références clients, visite terrain, audit SI
2. **Contrat béton** : périmètre précis, SLA chiffrés, pénalités, clause de réversibilité, PCA
3. **Gestion du changement** : communiquer tôt, accompagner le personnel, clarifier le nouveau rôle des équipes
4. **Interface dédiée** : nommer un responsable fournisseur interne. Externaliser ne signifie pas abandonner

Éviter :

1. **Dépendance** : mono-prestataire sur zones critiques = otage commercial
 2. **Sécurité données** : sans hébergement local et audits, tu exposes tes données clients
 3. **Conformité sociale** : si le prestataire ne respecte pas le Code du Travail, c'est toi qui risques la requalification
- ### 7. 5 recommandations pour passer dans les 28% qui réussissent

1. **OTIF** : On Time In Full. Cible >95% en urbain. En **Cartographeur** : Classe tes processus par criticité et différenciation avant toute décision. Tout n'est pas à externaliser.
2. **Piloter** : Démarre sur une zone ou une ligne produit. Valide le modèle avant déploiement national.
3. **Localiser** : Privilégie les prestataires locaux capables de monter en compétence. Tu retiens la valeur dans l'économie nationale.
4. **Investir dans l'interface** : Un responsable fournisseur interne dédié est non négociable. C'est lui qui fait le lien et impose la discipline.
5. **Mesurer** : Fais le bilan à 6, 12 et 24 mois sur 4 axes : coût, service, trésorerie, satisfaction client. Sans chiffre, pas de décision.

Conclusion : externaliser pour mieux contrôler

Au Cameroun, l'externalisation n'est plus une option marginale. C'est un levier de compétitivité pour croître sans alourdir la structure. En Supply Chain, l'impact est immédiat : coût, qualité, résilience.

Mais les 72% d'échec ont un point commun : ils externalisent pour se désengager. Les 28% qui réussissent externalisent pour mieux contrôler.

Pour les dirigeants, le message est clair : l'externalisation est un partenariat stratégique. Elle demande autant de rigueur que la gestion interne. Choix du prestataire, contractualisation, gouvernance, pilotage par la donnée : sans ces 4 piliers, tu fais partie des 72%. Avec, tu transformes la logistique en avantage concurrentiel.

Au cœur

DE LA LOGISTIQUE

magazine



ANALYSES DÉCRYPTAGES PERSPECTIVES INNOVATIONS



La Tribune de l'Expert

LA TRIBUNE DE L'EXPERT

L'espace d'expression des professionnels, chercheurs, consultants et praticiens du transport, de la logistique, de la supply chain, de la douane et du commerce international.

— Analyses • Décryptages • Perspectives • Innovations —



 Vous souhaitez publier une analyse, une étude de cas ou un article d'expertise ?

 Transmettez vos contributions à la rédaction :

 WhatsApp : +237 694 740 298 / +237 677 354 578





INNOVER

Des idées audacieuses pour transformer la supply chain.



COLLABORER

L'intelligence collective au service de la performance.



PERFORMER

Des solutions logistiques pour aller toujours plus loin.



Au cœur de l'actualité logistique et de la supply chain



Analyses, interviews, retours d'expérience



Restez informé, soyez au cœur de la logistique !

QUIZ ?

LES RÉGIMES DOUANIERS SUSPENSIFS

Testez vos connaissances sur les régimes douaniers suspensifs et leur application dans les opérations de commerce international.



1 Qu'est-ce qu'un régime douanier suspensif ?

.....

2 Citez trois régimes douaniers suspensifs prévus par la réglementation douanière.

.....

3 Quel est l'objectif principal des régimes douaniers suspensifs ?

.....

4 En quoi le régime de l'admission temporaire peut-il bénéficier aux entreprises ?

.....

5 Quelles marchandises peuvent bénéficier du régime de l'entrepôt douanier ?

.....

6 Quel avantage offre le régime du perfectionnement actif aux opérateurs économiques ?

.....



La maîtrise des régimes douaniers, un atout pour la compétitivité logistique !



INFORMER



CONNECTER



ACCOMPAGNER



VALORISER



LOGISTIQUE ET SUPPLY CHAIN

MANAGEMENT

De la genèse aux pratiques contemporaines

Serge Guy BILOA

**BIENTOT DISPONIBLE EN
LIBRAIRIE**



LOGISTIQUE ET SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

EUE ÉDITIONS
UNIVERSITAIRES
EUROPÉENNES



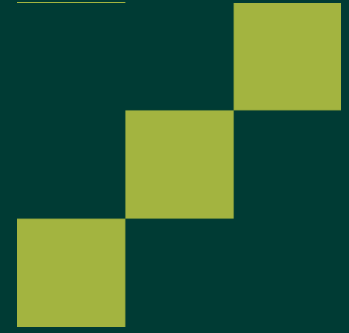
Serge Guy BILOA

LOGISTIQUE ET SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

De la genèse aux pratiques contemporaines

Serge Guy BILOA

OFFRES D'EMPLOIS



Superviseur Commercial Export de la Zone CEMAC (FMCG)

Grande entreprise spécialisée dans la production et la distribution de produits de grande consommation, recherche, pour le développement de ses activités dans la Zone CEMAC, un **Superviseur Commercial Export de la Zone CEMAC (FMCG)**. Lieu de travail : Douala et possibilité de mobilité internationale,

MISSIONS PRINCIPALES

Le Superviseur Commercial Export assure la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie export sur une ou plusieurs zones géographiques (CEMAC). Il encadre les actions commerciales, accompagne les distributeurs locaux et veille à l'atteinte des objectifs de vente et de rentabilité sur les marchés attribués.

RESPONSABILITÉS ET TÂCHES PRINCIPALES

Étude du marché :

- Prêter attention aux changements du marché et aux informations sur les produits concurrents ;

- Analyser les informations sur les produits concurrents ;
- S'assurer du suivi des fluctuations du prix des produits concurrents ;

- Analyser régulièrement les tendances des prix des produits en vente et à vendre sur le marché cible, et apporter une assistance à la partie chinoise dans la fixation des prix des produits locaux. Gestion des comptes :

- Contrôler les stocks, les ventes et la distribution des produits au moyen d'analyses quantitatives et de la gestion des données ;

- Fournir des résultats d'analyses professionnelles et des recommandations de gestion pour le service à la clientèle ;

- S'assurer d'une communication fluide avec les principaux clients en aval dans la région, afin d'identifier les problèmes et les attentes, et de favoriser une résolution rapide, en vue d'une augmentation des ventes et de la satisfaction des clients. Expansion du marché et développement de projets :

- S'assurer du développement et de la promotion de nos produits ;
- Visiter la zone de responsabilité pour développer de nouveaux clients ;

PROFIL RECHERCHE

Formation : Bac+3 à 5 en Marketing/Commerce International/Vente et négociation commerciale ou Logistique. Expérience : Minimum 5 ans d'expérience réussie dans la vente, idéalement dans le secteur des produits de grande consommation (FMCG) en Afrique centrale.

COMPÉTENCES TECHNIQUES

- Maîtrise les marchés de la zone CEMAC ;
- La connaissance des procédures de dédouanement, du code des douanes CEMAC, des règles d'origine et des Incoterms, sera un atout.

- Maîtrise des outils bureautiques et logiciels de gestion commerciale ;

- Bonne culture du milieu de la distribution des produits FMCG

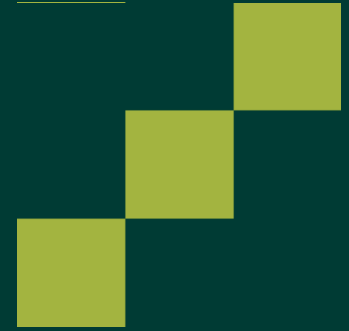
Maîtrise de la relation client. Compétences relationnelles :

- Vision stratégique et orientation résultats Les candidats intéressés par cet appel à candidatures sont invités à envoyer un CV (en PDF, au format nom + intitulé du poste), via l'adresse suivante : cameroon.office@hsd-melt.com, en précisant dans l'objet du courriel :

Superviseur Commercial Export de la Zone CEMAC (FMCG), au plus tard le 12 juin 2026.



OFFRES D'EMPLOIS



Import Agent



Nous recherchons un agent export à Douala (H/F)

Expérience : 2ans

Secteur: Import/Douane-Transit/ Logistique Internationale

Maitrise des procédures d'importation

Qualité : Organisé, rigoureux et réactif

Lieu : Douala

Postuler ici : admin@rgesuip.com



Assistant Achat et Logistique

LOCALISATION:DOUALA

MISSIONS DU POSTE

- Assurer la gestion et la livraison des fourniture et du matériel dans le respect des procédures internes
- Veiller à l'optimisation des achat et au respect des procédures d'approvisionnement
- Piloter l'amélioration continue des relations fournisseurs
- Garantir le support et les moyens logistiques aux agences WCZ

- Suivre les programmes de maintenance préventive

- Organiser et superviser les expéditions selon les contraintes de livraison

- Initier les appels d'offre et participer aux négociations avec les fournisseurs

PROFIL DU CANDIDAT

- Etre titulaire au moins d'un Bac+3 en achat, logistique, supply chain, gestion ou tout autre diplôme équivalent

- Une expérience professionnelle de 1 à 2 ans serait un plus

- Etre rigoureux (se), organisé (e) et capable de gérer les priorités

- Avoir un bon relationnel et une aptitude à travailler avec différents prestataires

QUALITES RECHERCHEES

- Sens de l'organisation et de l'anticipation

- Orientation résultats et optimisation des couts

- Esprit d'analyse et de synthèse

COMMENT POSTULER

- CVs et lettre de motivation au format PDF à l'adresse suivante: recrutement@wafacash.cm

- Date limite de réception des candidature : **16 juin 2026**



LA TRIBUNE DE L'EXPERT

L'espace d'expression des professionnels, chercheurs, consultants et praticiens du transport, de la logistique, de la supply chain, de la douane et du commerce international.

— Analyses • Décryptages • Perspectives • Innovations



Vous souhaitez publier une analyse, une étude de cas ou un article d'expertise ?



Transmettez vos contributions à la rédaction :



WhatsApp :
 +237 694 740 298 /
 +237 677 354 578



Au Cœur de la Logistique Magazine

— Informer • Connecter • Impacter —



GÉNÉRATION LOGISTIQUE

La relève qui construit la logistique de demain

TALENTS • CARRIÈRES • INNOVATION • LEADERSHIP

L'espace dédié aux jeunes talents, étudiants, jeunes professionnels et futurs leaders du transport, de la logistique, de la supply chain, de la douane et du commerce international.



TALENTS



PARCOURS



CARRIÈRES



OPPORTUNITÉS



INNOVATION



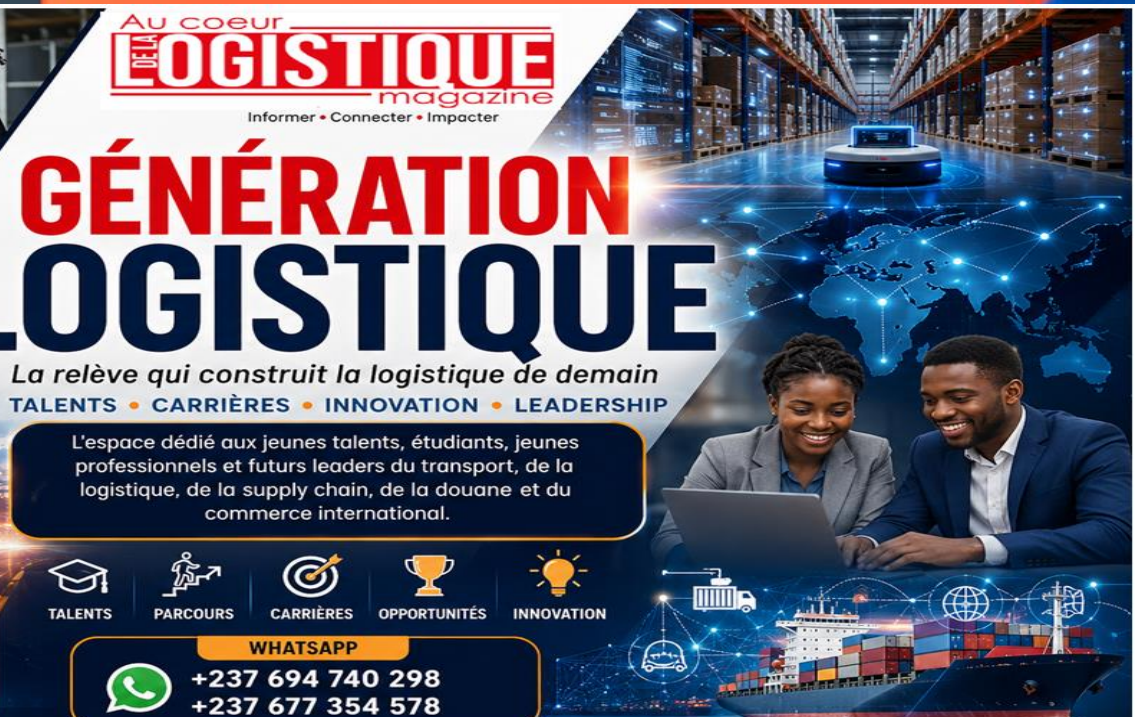
VOUS ÊTES ÉTUDIANT, JEUNE PROFESSIONNEL OU PORTEUR D'UN PROJET INNOVANT ?



PARTAGEZ VOTRE PARCOURS, VOS ANALYSES OU VOS INITIATIVES AVEC LA COMMUNAUTÉ LOGISTIQUE.



WHATSAPP
 +237 694 740 298
 +237 677 354 578



Les opportunités offertes par la ZLECAf pour entreprises camerounaises



DOSSIER EXCLUSIF

LES OPPORTUNITÉS OFFERTES PAR LA ZLECAf

POUR LES ENTREPRISES CAMEROUNAISES

ZLECAf
Zone de Libre-Echange
Continentale Africaine
Opportunités, Intégration, Prospérité.

- ACCÈS À UN MARCHÉ DE PLUS DE 1,4 MILLIARD DE CONSOMMATEURS
- DIVERSIFICATION DES MARCHÉS ET DES PARTENARIATS
- FACILITATION DU COMMERCE ET RÉDUCTION DES COÛTS DE TRANSACTION
- COMPÉTITIVITÉ, INNOVATION ET INTÉGRATION RÉGIONALE
- UN LEVIER STRATÉGIQUE POUR LA CROISSANCE DES ENTREPRISES CAMEROUNAISES

Bienvenu Claude MOLO
Consultant formateur,
logistique, transport et commerce international

CONNECTER LES MARCHÉS, DÉVELOPPER LES ENTREPRISES, BÂTIR L'AVENIR.

Facebook, LinkedIn, YouTube icons



Visit our
Online Edition

www.aucoeurdelalogistiquemagazine.com





Une référence pour étudiants, professionnels et décideurs



Contactez nous au 694740298 /677354578