ÉDITION 59

MARS - 2026

CAMEROONCEO

Les 15 cabinets d’avocats d’affaires les plus puissants du Cameroun

SIU | SEVEN INTERNATIONAL UNIVERSITY

Beaucoup Choisissent une Carrière, Mais Peu Choisissent la Bonne Stratégie !

Our Bachelor Programs

BSc. Software Engineering
- ML, AI and Data Science
- DevOps/Cloud Engineering

BSc. Cyber Security & Network Engineering
- Digital Forensics and Incident Response (DFIR)
- Cloud Security and Data Privacy

Bachelor in Business Management & Startup Building

Dansun monde où lesmétiers évoluentplusvitequejamais,choisirune carrière ne peut plus être laissé au hasard.

Seven International University forme une nouvelle génération de talents capables de penser, construire et exécuter dans des environnements réels, tout en restant compétitifs à l'échelle internationale. Les étudiants ne se contentent pas d'apprendre : ils deviennent des #Doers, créent leurs propres opportunités et développent des compétences concrètes qui leur ouvrent les portes du succès.

QUI SOMMES NOUS?

→ → → → →

Apprentissagepar projets (PBL) : apprendre en construisant
Expérience réelle : projets, pitchs et cas concrets dès la première année
Éducation aux standards internationaux
100 % Job Guarantee avec un salaire minimum garanti
Développement du mindset : discipline, leadership, exécution

Aujourd'hui, ce ne sont plus les diplômes seuls qui font la différence, mais la capacité à résoudre des problèmes et à créer de la valeur.

Au-delà des compétences, l'orientation est un facteur clé de réussite. C'est pourquoi SIU organise régulièrement des événements pour aider chacun à faire des choix éclairés et stratégiques.

BUSINESS & TECH CAREER FAIR

Mercredi, 8 Avril 2026

à partir de 9h

Business & Tech Career Fair

Unévénementuniquedédiéàl'orientation etàlaprojection professionnelle.

Destiné à : élèves de Terminale, étudiants, parents et jeunes professionnels

Objectif : comprendre les opportunités réelles dans les secteurs porteurs et aider chacun à trouver le domaine où il pourra excelle

Au Programme :

- → Panels d'experts
- → Partages d'expériences concrètes
- → Découverte des métiers d'avenir
- → Orientation stratégique personnalisée

Dans un monde où les décisions après le lycée et le choix d'une carrière rentable à l'ère de l'IA sont déterminants, cet événement vous aide à faire un choix éclairé, stratégique et aligné avec vos ambitions.

- Participez à nos sessions d'orientation
- Découvrez nos programmes
- Rejoignez une communauté de #Doers

Forging the Technological Vanguard of Africa
We, The Doers.

+237 692078136 | 653722969 info@seven-university.com www.seven-university.com P.O Box 4550, Sable, Akwa Nord, Douala

L’invisible pouvoir du droit

Dans l’imaginaire économique, le pouvoir a souvent un visage visible. Celui du dirigeant qui incarne une entreprise, du financier qui structure un deal, de l’industriel qui investit, ou du décideur public qui oriente une politique. Pourtant, derrière ces figures exposées, une autre force agit avec constance, rigueur et influence. C’est celle du droit.

Au Cameroun, les cabinets d’avocats d’affaires occupent une place stratégique dans la fabrique de l’économie. Ils ne produisent pas de biens, ne distribuent pas de services, ne communiquent que rarement. Mais ils structurent les opérations, sécurisent les investissements, encadrent les risques et arbitrent les intérêts. En réalité, ils interviennent là où se prennent les décisions qui engagent durablement les entreprises et les capitaux.

C’est précisément pour rendre visible ce pouvoir discret que CAMEROON CEO Magazine consacre cette édition spéciale aux 15 cabinets d’avocats d’affaires les plus puissants du Cameroun.

Ce dossier ne relève ni d’une approche subjective ni d’un simple effet de classement. Il s’appuie sur une méthodologie rigoureuse fondée sur le croisement des principaux référentiels internationaux du secteur, notamment Chambers Global, Legal 500 et IFLR1000, qui évaluent les cabinets selon des critères exigeants : qualité des dossiers traités, complexité des opérations accompagnées, reconnaissance par les clients, réputation de marché et expertise des associés.

À cette base objective s’ajoute une lecture éditoriale du marché camerounais, intégrant la capacité des cabinets à intervenir sur des secteurs stratégiques comme l’énergie, les mines, la finance, les infrastructures ou encore les technologies, ainsi que leur rôle dans l’accompagnement des investisseurs et la structuration des grandes opérations économiques. Il ne s’agit donc pas d’un classement figé, mais d’une hiérarchie argumentée de l’influence juridique dans l’économie camerounaise.
L’intérêt de ce sujet dépasse largement le cercle des juristes. Il touche à une transformation profonde du rôle de l’avocat d’affaires. Longtemps perçu comme un technicien du droit ou un acteur du contentieux, l’avocat est aujourd’hui un partenaire stratégique de l’entreprise. Il intervient en amont des décisions, participe à la structuration des opérations, évalue les risques, négocie les équilibres contractuels et contribue à rendre les projets finançables et crédibles.

Cette évolution est indissociable des mutations de l’économie camerounaise. Avec la montée des investissements, la complexification des réglementations, l’internationalisation des échanges et l’exigence accrue de conformité, le droit est devenu une infrastructure essentielle du business. Dans ce contexte, les cabinets d’avocats d’affaires ne sont plus en périphérie. Ils sont au centre.

Leur impact est tangible. Ils facilitent l’accès au financement, sécurisent les investissements étrangers, accompagnent les entreprises locales dans leur croissance, et contribuent à améliorer la lisibilité du climat des affaires. En d’autres termes, ils participent directement à la compétitivité économique du Cameroun.

En mettant en lumière ces cabinets, CAMEROON CEO fait un choix éditorial fort. Celui de reconnaître que la puissance économique ne se limite pas aux acteurs visibles, mais qu’elle se construit aussi dans des espaces plus discrets, où se décident les règles du jeu.

Car au fond, comprendre l’économie camerounaise aujourd’hui, c’est aussi comprendre ceux qui en sécurisent les fondations.

Mérimé Wilson NGOUDJOU
Directeur de publication

DIRECTEUR DE PUBLICATION
MÉRIMÉ WILSON NGOUDJOU
RÉDACTEUR EN CHEF
CHRISTIAM MVOM
DEISGN & MISE EN PAGE
NKUNDA AFRICA
PHOTOGRAPHIE
MAX MBAKOP

SERVICE COMMERCIAL
(+237) 695869141
INFO@CAMEROONCEO.COM
WWW.CAMEROONCEO.COM

RÉDACTION
MÉRIMÉ WILSON, WINNIE WABO,
CHRISTIAN MVOM, OSWALD FOTSO, PATRICK TCHOUNDJO
CONSEILLÈRE JURIDIQUE
KIMBENG SCHNEIDER
DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT
CHRISTIANE CHIEDJE

Access bank Cameroon, l'architecte d'un nouveau commerce africain

S.E Luc Magloire MBARGA ATANGANA
Ministre du Commerce lors du Private Sector Forum

A Yaoundé, capitale diplomatique du Cameroun durant la 14e Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce, quelque chose de plus profond qu'un simple événement s'est joué.

Dans les coulisses des négociations globales, un autre dialogue, plus stratégique et résolument tourné vers l'avenir du continent, a pris forme sous l'impulsion d'Access Bank Cameroon.

Ce forum de haut niveau, réunissant plus de 250 acteurs clés du commerce, de la finance et des politiques publiques, n'était pas une initiative de circonstance. Il s'inscrit dans une vision ambitieuse. Celle de repositionner l'Afrique non plus comme un espace de transactions fragmentées, mais comme une puissance commerciale structurée, intégrée et compétitive à l'échelle mondiale.

Dans un monde en recomposition, où les chaînes de valeur se redéfinissent et où les équilibres économiques basculent, la question n'est plus de savoir si l'Afrique a du potentiel. Elle est de savoir si elle saura organiser ce potentiel.

Le moment de vérité du commerce africain

Au cœur de cette rencontre, une voix s'est imposée avec une rare clarté. Celle de Madame Patience Melone, Présidente du Conseil d'administration d'Access Bank Cameroon. Son intervention a dépassé le cadre institutionnel pour toucher à une réalité structurelle souvent évitée.

L'Afrique commerce. Intensément. Historiquement. Culturellement.

Mais elle commerce encore trop souvent en dehors des systèmes formels.

Ce constat, en apparence simple, est en réalité déterminant. Car il explique pourquoi une activité économique pourtant omniprésente ne se traduit ni en croissance significative du PIB, ni en création massive d'emplois formels, ni en amélioration durable des conditions de vie.

À travers ses propos, c'est toute la question du modèle économique africain qui a été posée. Peut-on bâtir une puissance économique sur un commerce qui échappe aux cadres structurés, aux circuits de financement et aux mécanismes de traçabilité ?

La réponse est sans ambiguïté.

Non.

Et c'est précisément cette rupture que Access Bank Cameroon appelle de ses vœux.

Du commerce de subsistance à l'économie de puissance

Le forum a permis de faire émerger une conviction forte. L'Afrique doit sortir d'une logique de survie économique pour entrer dans une logique de performance structurée.

Cela suppose une transformation profonde.

Formaliser les échanges pour les rendre visibles, mesurables et finançables. Structurer les chaînes de valeur pour capter davantage de richesse localement. Fluidifier les corridors commerciaux pour accélérer les flux intra-africains. Et surtout, créer les conditions de confiance entre les acteurs économiques et les institutions financières.

Le Ministre du Commerce, Luc Magloire Mbarga Atangana, a rappelé avec justesse l'ampleur du défi. Malgré son poids démographique, le continent reste marginal dans le commerce mondial. Cette réalité n'est pas le fruit du hasard. Elle est le résultat de systèmes économiques encore largement tournés vers l'importation plutôt que vers la production et la transformation.

Mais derrière ce déséquilibre se cache une opportunité historique.

Avec une population appelée à doubler d'ici 2050, l'Afrique s'impose déjà comme le marché de demain. À condition de transformer cette dynamique démographique en puissance économique structurée.

Access Bank, au cœur de la transformation

Dans ce contexte, Access Bank Cameroon ne se positionne pas comme un simple observateur.
La banque agit.

En initiant ce forum, elle a démontré sa capacité à jouer un rôle d'interface stratégique entre les politiques publiques, les acteurs économiques et les flux financiers. Elle incarne une nouvelle génération d'institutions financières africaines, capables de penser au-delà du crédit pour construire des écosystèmes.

Sous l'impulsion de son Directeur Général, Ellis Nzo Asu, la banque porte une vision claire. Celle d'un commerce africain plus connecté, mieux financé et orienté vers la création de valeur durable.

Son action s'articule autour de priorités structurantes. Le financement des PME, véritable colonne vertébrale des économies africaines. L'accompagnement des entreprises dirigées par des femmes, encore trop souvent sous-financées. Le soutien à l'innovation portée par la jeunesse.

Mme Patience MELONE
PCA Access Bank Cameroon

Et surtout, la facilitation de l'accès aux marchés, condition essentielle pour transformer la production en richesse.

Cette approche dépasse la logique bancaire classique. Elle s'inscrit dans une stratégie d'impact, où la finance devient un levier de transformation économique.

L'Afrique face à ses contradictions

Les échanges du forum ont également mis en lumière les paradoxes qui freinent l'intégration commerciale du continent.

Une fragmentation monétaire persistante. Des barrières à la mobilité des personnes et des biens. Des systèmes logistiques encore insuffisamment développés. Et un déficit de confiance entre les petites entreprises et les institutions financières.

Autant de freins qui expliquent pourquoi, malgré l'ambition portée par la Zone de libre-échange continentale africaine, la réalité du commerce intra-africain reste en deçà de son potentiel.

Mais loin de se limiter au diagnostic, le forum a insisté sur la nécessité d'actions concrètes. Développer des solutions logistiques adaptées. Simplifier les mécanismes d'accès au financement. Renforcer les capacités des entreprises. Et intégrer les réalités socioculturelles dans la conception des politiques économiques.

De la vision à l'exécution

Un message s'est imposé avec force tout au long des discussions.

L'Afrique n'a plus besoin de nouvelles visions.

Elle a besoin d'exécution.

C'est précisément sur ce terrain que Access Bank Cameroon entend faire la différence. En fédérant les acteurs, en mobilisant les capitaux et en soutenant des solutions concrètes, la banque contribue à transformer les intentions en résultats mesurables.

Dans un monde où la compétition économique se joue désormais à l'échelle des systèmes, cette capacité d'orchestration devient un avantage stratégique majeur.

Un tournant pour le leadership économique africain

Au-delà du forum, ce qui s'est joué à Yaoundé relève d'un repositionnement plus large. Celui du rôle que peuvent et doivent jouer les institutions africaines dans la transformation du continent.

Access Bank Cameroon illustre cette évolution.

Une banque qui ne se contente plus de financer l'économie, mais qui participe activement à sa structuration. Une institution qui comprend que le développement ne se décrète pas, mais se construit, à travers des alliances, des plateformes et des engagements concrets.

Dans un contexte global incertain, cette capacité à créer de la cohérence entre vision, financement et action constitue un levier décisif.

L'Afrique dispose désormais des éléments essentiels. Un marché en expansion, une population jeune et dynamique, et une ambition affirmée.

Ce qu'elle construit aujourd'hui, avec des acteurs comme Access Bank Cameroon, c'est l'architecture qui permettra de transformer ce potentiel en puissance.

Et à Yaoundé, une certitude s'est imposée.
Le commerce africain est à un tournant.
Et certains ont déjà choisi d'en être les bâtisseurs.

MJ

MoJiraX

WHERE FOUNDERS CONNECT

TROUVEZ VOTRE COFONDATEUR. BÂTISSEZ L'AVENIR.

RENCONTREZ LES TALENTS & COFONDATEURS
QUI FONT PASSER VOTRE PROJET DE L'IDÉE À L'ACTION
EN AFRIQUE FRANCOPHONE & DANS LA DIASPORA

www.MoJiraX.com

Inscrivez-vous gratuitement en 3 minutes et commencez
à matcher avec des profils alignés sur la vision et l'exécution.

Les 15 cabinets d'avocats d'affaires les plus puissants du Cameroun

D. M & P Attorneys at Law
UGGC Africa
CABINET NYEMB AVOCATS
ZP AVOCATS
chazai wamba BUSINESS LAW FIRM FOR AFRICA
A & P AMADAGANA & PARTNERS
THE ATENG LAW FIRM CAMEROON
D. HAPPI AVOCATS · ATTORNEYS
NYA & Co. LAW FIRM
CT Société d'Avocats Law Firm
JING & PARTNERS
CORE AFRICA LAWYERS
EPENA LAW
DENTONS
ETAH-NAN&C ATTORNEYS SOCIETE D'AVOCATS

Etah-Nan & Co

La puissance tranquille des grands dossiers

Dans le paysage du droit des affaires au Cameroun, Etah-Nan & Co s'impose comme l'une des signatures les plus respectées. Discret dans le ton, mais central dans les opérations structurantes, le cabinet a construit une autorité qui dépasse le cercle juridique pour toucher le cœur même des grandes décisions économiques.

Classé Band 1 au Cameroun par Chambers en General Business Law et Tier 1 par IFLR1000 en financial and corporate, Etah-Nan & Co apparaît comme l'un des cabinets les plus solidement établis du marché. Chambers souligne sa force dans le financement de projets, les secteurs minier et énergétique, ainsi que sa présence en banque, finance, marchés de capitaux et concurrence. Le cabinet est également décrit comme un acteur qui intervient fréquemment comme conseil local aux côtés de grandes firmes internationales.

La puissance d'Etah-Nan & Co tient d'abord à son positionnement sur les dossiers qui comptent vraiment. Là où se croisent investisseurs, institutions financières, entreprises stratégiques et intérêts publics, le cabinet a su imposer une image de rigueur, de profondeur technique et de maîtrise du contexte local. Dans un pays où la sécurité juridique reste une condition majeure de bancabilité, cette capacité à structurer la confiance est un levier décisif.

Cette réputation repose aussi sur une architecture humaine rare dans le contexte camerounais. Chambers présente le cabinet comme une structure bilingue, combinant profils civilistes, common lawyers et juristes de formation comparative, ce qui en fait l'une des équipes les plus étoffées du marché local. Cette pluralité nourrit une pratique capable d'épouser les réalités d'un environnement d'affaires hybride, à la fois local, OHADA et international.

Etah-Nan & Co n'est pas seulement un grand cabinet. C'est une institution discrète de l'économie camerounaise, un cabinet dont la force se mesure moins au bruit qu'à la densité des mandats qu'il accompagne. Dans une édition consacrée aux cabinets les plus puissants, sa place au sommet apparaît comme une évidence.

Le leader qui donne le cap

À la tête d'Etah-Nan & Co, David Etah Akoh incarne cette génération de grands avocats d'affaires dont l'autorité repose sur la maîtrise technique autant que sur la crédibilité de marché. Chambers le classe en Band 1 au Cameroun et le présente comme un managing partner actif en banque et finance, droit du travail, M&A et concurrence, avec une expérience incluant le conseil à des institutions financières internationales. Dans un cabinet aussi solidement établi, cette stature personnelle compte énormément. Elle donne au cabinet un visage de sérieux, d'expérience et de fiabilité, particulièrement précieux sur les dossiers où la confiance est aussi importante que le droit lui-même.

Jing & Partners

La référence internationale du droit des affaires camerounais

Avec Jing & Partners, le Cameroun affiche l'un de ses cabinets les plus crédibles sur la scène régionale et internationale. La firme a fait de son ancrage local un point d'appui pour rayonner au-delà des frontières et se positionner sur les transactions qui dépassent le simple cadre national.

Jing & Partners est classé Band 1 au Cameroun par Chambers et Tier 1 par IFLR1000 en financial and corporate. Chambers le présente comme un cabinet reconnu en corporate, banque et finance, arbitrage et contentieux, avec une clientèle comprenant des institutions financières régionales et internationales. Cette reconnaissance par les deux guides confirme sa place parmi les maisons les plus influentes du pays.

Ce qui distingue Jing & Partners, c'est sa capacité à conjuguer profondeur camerounaise et ambition sous-régionale. Le cabinet se présente comme une firme full service au service du Cameroun et de l'Afrique centrale, avec une pratique conçue pour répondre aux besoins de clients opérant dans plusieurs juridictions. Ce positionnement n'est pas un simple discours de marque. Il traduit une évolution profonde du marché juridique, où les cabinets les plus solides sont aussi ceux qui savent parler le langage des flux régionaux, du financement transfrontalier et des risques complexes.

La stature de Jing & Partners repose également sur la notoriété de ses figures de proue. Chambers classe individuellement plusieurs de ses associés de premier plan, ce qui confirme que la puissance de l'enseigne est aussi portée par une crédibilité personnelle forte.

Dans un univers où la relation de confiance entre client et avocat reste structurante, cette combinaison entre marque solide et leadership individuel fait souvent la différence.

Jing & Partners s'est imposé comme l'un des grands visages du droit des affaires camerounais. Son influence tient à sa capacité à rassurer, à structurer et à dialoguer avec des acteurs de haut niveau. C'est un cabinet qui relie le marché local aux standards du conseil international.

Le leader qui donne le cap

Chez Jing & Partners, la figure centrale reste Paul T. Jing, fondateur et managing partner du cabinet. Chambers le décrit comme un avocat hautement estimé sur le marché, actif sur les investissements étrangers, la propriété intellectuelle, les restructurations ainsi que les opérations de banque et finance, avec une clientèle comprenant débiteurs et créanciers. Cette reconnaissance individuelle éclaire une réalité simple : dans le droit des affaires, la réputation du cabinet est souvent indissociable de la stature de son leader. Paul Jing apporte à la firme cette densité relationnelle et cette crédibilité stratégique qui rassurent les clients les plus exigeants.

Ngassam, Fansi & Mouafo, Avocats Associés

La constance comme marque de puissance

Dans un marché où la réputation peut vite se fragmenter, NFM a choisi une autre voie. Celle de la constance, de la sobriété et de la solidité. Une stratégie moins spectaculaire, mais redoutablement efficace lorsqu'il s'agit de durer et de peser.

Ngassam, Fansi & Mouafo, Avocats Associés apparaît de manière régulière dans les principaux guides internationaux. Le cabinet est classé Band 2 par Chambers, Tier 2 par IFLR1000 et figure parmi les leading firms recensées par Legal 500 au Cameroun. Cette convergence installe NFM parmi les structures les plus stables et les plus respectées du droit des affaires camerounais.

La force de NFM réside dans sa capacité à inspirer confiance. Ce type de puissance n'est pas toujours visible au premier regard, mais il compte énormément dans la vie des affaires. Lorsqu'une entreprise choisit un cabinet pour l'accompagner sur un dossier sensible, elle recherche d'abord un partenaire fiable, expérimenté et rompu aux réalités locales. NFM s'est construit précisément sur cette image de maison sérieuse, capable de tenir dans la durée.

Le cabinet bénéficie aussi d'une reconnaissance qui dépasse les seuls classements. Des répertoires professionnels le présentent comme une firme établie de Douala, active sur les enjeux de conseil d'affaires et de contentieux. Cette articulation entre prévention des risques et capacité de défense reste un atout important dans un environnement où les entreprises attendent des avocats qu'ils soient à la fois stratèges et protecteurs.

NFM n'a pas besoin d'effets de manche pour compter. Sa puissance repose sur la crédibilité accumulée, la qualité du service et la confiance du marché. Dans une économie où la stabilité juridique demeure un actif, cette position lui assure un rôle durable.

Le leader qui donne le cap

Dans le cas de NFM, la force du cabinet repose sur un leadership plus collégial, mais Hyacinthe Fansi et Virgile Ngassam apparaissent comme deux figures majeures de sa crédibilité. Chambers classe Hyacinthe Fansi en Band 2 et Virgile Ngassam parmi les avocats reconnus du marché, ce dernier étant décrit comme un praticien chevronné du M&A et des problématiques OHADA et CEMAC. Cette double incarnation donne au cabinet une profondeur particulière. Elle traduit une maison moins fondée sur une personnalisation excessive que sur une culture de continuité, d'expérience et de sérieux collectif, ce qui renforce sa stature auprès des entreprises et institutions.

Chazai Wamba

L'élégance d'un cabinet en pleine affirmation

Chazai Wamba a su imposer en peu de temps une image de modernité, de technicité et d'ouverture. Le cabinet incarne une nouvelle génération de structures africaines qui parlent le langage des investisseurs, des institutions financières et des entreprises à ambition régionale.

Chazai Wamba est classé Band 2 par Chambers et Tier 2 par IFLR1000, tout en figurant parmi les cabinets mis en avant par Legal 500 au Cameroun. Chambers le présente comme un cabinet de droit des affaires dédié à l'Afrique, au service de sociétés locales et internationales, de banques, d'institutions financières, d'États et d'investisseurs. Cette combinaison lui donne une empreinte de marché très nette.

Le cabinet a construit sa valeur sur un récit crédible et lisible. Bilingue, transnational, tourné vers les opérations complexes, il apparaît comme l'un des visages du renouvellement qualitatif du barreau d'affaires au Cameroun. Sa présence à Douala et à Paris renforce sa capacité à dialoguer avec des clients qui ne veulent plus seulement un bon avocat local, mais un conseil capable de comprendre les codes de négociation internationaux.

Cette montée en gamme est cohérente avec les attentes du marché. À mesure que les opérations deviennent plus sophistiquées, les entreprises recherchent des interlocuteurs qui savent gérer la vitesse, l'exigence documentaire et la finesse contractuelle. Chazai Wamba séduit justement par cette capacité à conjuguer proximité africaine et culture de service très structurée.

Chazai Wamba s'est installé parmi les cabinets qui comptent parce qu'il a compris avant d'autres que la puissance moderne se construit aussi par l'image, la méthode et la capacité à rassurer une clientèle mondialisée. Son ascension est l'une des plus intéressantes du marché.

Le leader qui donne le cap

L'identité de Chazai Wamba se lit largement à travers Aurélie Chazai, sa managing partner. Chambers la présente comme une avocate inscrite aux barreaux du Cameroun et de Paris, particulièrement reconnue pour son conseil aux compagnies minières et aux investisseurs sur les transactions complexes, joint ventures, financements de projets et questions réglementaires en Afrique, avec une expertise marquée des juridictions OHADA. Ce profil donne au cabinet une tonalité très claire : internationale, transactionnelle, structurée et tournée vers les secteurs à forte intensité capitalistique. Aurélie Chazai incarne ainsi un leadership moderne, mobile et très compatible avec les attentes des investisseurs.

CAMEROONCEO | ivoire ceo | teranga ceo | LA BANGUE, TOUT UN MONDE

Faites de la PUBLICITÉ SUR NOS PLATEFORMES

www.cameroonceo.com

www.ivoireceo.com

www.terangaceo.com

www.onlybenki.com

BOOSTEZ VOTRE MARQUE, ATTEIGNEZ L'AFRIQUE !

info@cameroonceo.com | info@ivoireceo.com | info@terangaceo.com | info@onlybenki.com

Tél: +237 695 869 141

The Abeng Law Firm

La valeur de l'expérience dans un marché en mutation

The Abeng Law Firm appartient à ces cabinets qui ont traversé le temps sans perdre leur pertinence. Dans un univers où la nouveauté attire souvent le regard, la maison continue de rappeler qu'en droit des affaires, l'expérience reste un actif de premier ordre.

The Abeng Law Firm figure en Tier 3 chez IFLR1000 et apparaît dans les classements Chambers au Cameroun. Le cabinet est présenté comme une firme full service au service de multinationales, d'institutions financières, de start-up et d'investisseurs privés. Cette amplitude de clientèle traduit une pratique capable d'embrasser plusieurs strates du marché.

La singularité d'Abeng tient à sa longévité utile. Fondée à la fin des années 1990, la firme a accompagné l'évolution du climat des affaires, la montée en complexité des relations contractuelles et la professionnalisation progressive des besoins juridiques des entreprises. Cette mémoire du marché lui donne un avantage certain. Elle permet d'apporter aux clients une lecture des dossiers nourrie par l'expérience, et non par la seule technicité abstraite.

Mais l'ancienneté, seule, ne suffit pas. Si The Abeng Law Firm reste visible, c'est aussi parce qu'il a su conserver une pratique suffisamment large pour accompagner les entreprises dans leurs besoins réels, du conseil à la gestion des différends. Dans une économie où les opérations se structurent autant dans la négociation que dans la résolution des tensions, cette polyvalence reste un atout majeur.

The Abeng Law Firm rappelle une chose essentielle. La puissance juridique ne se mesure pas seulement à la nouveauté ou à la communication. Elle se mesure aussi à la durée, à la solidité et à la capacité à rester pertinent dans un marché qui change.

Le leader qui donne le cap

La personnalité centrale de The Abeng Law Firm est Barrister Roland Abeng, fondateur du cabinet. Chambers le décrit comme un avocat d'affaires de premier plan, reconnu pour son sens stratégique en structuration corporate, gouvernance et transactions de haut niveau, avec une pratique couvrant notamment la finance, la propriété intellectuelle, les incorporations, les projets et les acquisitions. Cette longévité adossée à une vraie visibilité de marché donne au cabinet une densité particulière. Roland Abeng incarne une forme de puissance fondée sur l'expérience, la mémoire du marché et la capacité à rester pertinent dans des environnements mouvants.

Cabinet Nyemb

La profondeur d'un acteur discret et solide

Le Cabinet Nyemb n'est pas toujours celui dont on parle le plus. Pourtant, il fait partie de ces maisons qui inspirent une confiance durable au marché. Sa force réside dans sa capacité à conjuguer discrétion, continuité et vision intégrée du conseil.

Le cabinet est classé Band 2 par Chambers au Cameroun et Tier 2 par IFLR1000. Sur son site, il se présente comme l'un des principaux cabinets indépendants en Afrique subsaharienne, reconnu pour sa capacité à offrir des solutions innovantes et intégrées sur des dossiers locaux et transnationaux. Cette double reconnaissance, externe et institutionnelle, éclaire la solidité de sa trajectoire.

La puissance du Cabinet Nyemb repose sur une qualité rare dans le conseil d'affaires : l'équilibre. Le cabinet n'a pas cherché à se vendre comme une structure spectaculaire. Il s'est plutôt imposé comme un interlocuteur fiable, capable d'apporter une compréhension nuancée du contexte économique et politique, tout en gardant un niveau élevé de professionnalisme sur les enjeux transnationaux. Cette intelligence du terrain est souvent décisive dans les dossiers sensibles.

Dans un marché où les entreprises veulent des solutions complètes, le Cabinet Nyemb bénéficie d'un avantage certain. Son discours de positionnement insiste sur les solutions intégrées, ce qui résonne fortement avec les besoins réels des clients. Les affaires modernes ne se traitent plus en silos. Elles exigent une lecture juridique, économique, institutionnelle et parfois même diplomatique. C'est là que le cabinet tire sa singularité.

Le Cabinet Nyemb s'inscrit parmi les cabinets les plus puissants non par ostentation, mais par densité. Il est de ceux que les clients recherchent lorsqu'ils veulent à la fois expertise, recul et compréhension profonde du terrain camerounais.

Le leader qui donne le cap

Le Cabinet Nyemb est naturellement incarné par Jacques Jonathan Nyemb, son principal visage public dans les classements internationaux. Chambers le classe en Band 2 et le décrit comme un avocat basé à Douala, actif tant sur les dossiers domestiques que transfrontaliers, avec une pratique couvrant notamment les restructurations et le financement de projets. Son profil renforce l'image d'un cabinet capable de travailler dans la durée sur des dossiers exigeant finesse stratégique et maîtrise du contexte. Il apporte au cabinet une dimension à la fois technique et relationnelle, qui explique en partie la confiance que lui accorde le marché.

Zangue & Partners

Une montée en gamme devenue incontournable

Zangue & Partners fait partie de ces cabinets dont l'ascension a changé la cartographie du droit des affaires au Cameroun. En peu de temps, la firme a gagné une place centrale, jusqu'à s'inscrire parmi les noms que l'on ne peut plus contourner.

Chambers place Zangue & Partners en Band 1 au Cameroun, tandis qu'IFLR1000 le classe Tier 2 en financial and corporate. Le cabinet figure également dans les classements Legal 500. Cette reconnaissance croisée confirme la densité de sa pratique et la qualité de son positionnement sur les dossiers structurants.

La force de Zangue & Partners tient à son rapport au marché. Le cabinet s'est imposé dans un espace où la maîtrise du corporate ne suffit plus à elle seule. Il faut désormais savoir lire les enjeux de finance, de réglementation, d'investissements étrangers et de circulation des capitaux. Les référentiels qui le classent mettent en avant sa capacité à accompagner des entreprises multinationales, des investisseurs et des opérations à haute technicité.

Cette trajectoire traduit aussi un changement générationnel. Zangue & Partners incarne une catégorie de cabinets camerounais plus affirmés dans leur ambition, plus structurés dans leur approche commerciale et plus lisibles dans leur offre. Cela explique pourquoi la firme a rapidement gagné en attractivité auprès de clients qui attendent un conseil rapide, articulé et compatible avec les standards internationaux.

Zangue & Partners n'est plus un cabinet en devenir. C'est désormais une maison installée, crédible et puissante, dont la progression illustre la sophistication croissante du marché juridique camerounais.

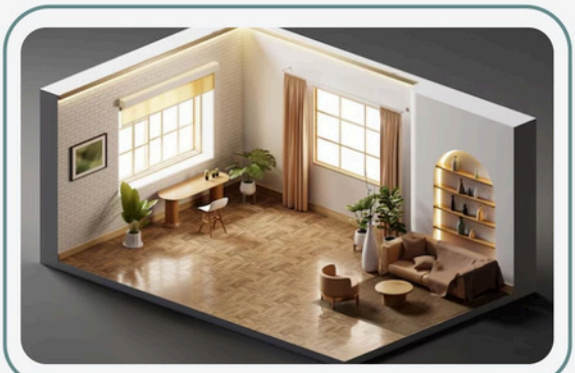
Le leader qui donne le cap

Chez Zangue & Partners, la figure de référence est Serges Martin Zangue, managing director du cabinet. Chambers le classe en Band 1 au Cameroun et souligne son expérience en énergie et ressources naturelles, concurrence, banque et finance, avec une présence notable sur les projets. Cette reconnaissance personnelle n'est pas anodine. Elle positionne le cabinet non seulement comme une structure performante, mais comme une maison portée par un leader identifié sur les segments les plus sensibles du business law. Dans un marché où la confiance se concentre souvent autour de quelques noms, cette stature renforce nettement le poids de Zangue & Partners.

noohkema 4enterprise

L'INNOVATION VISUELLE AU SERVICE DES MARQUES ET DES INDUSTRIES

01

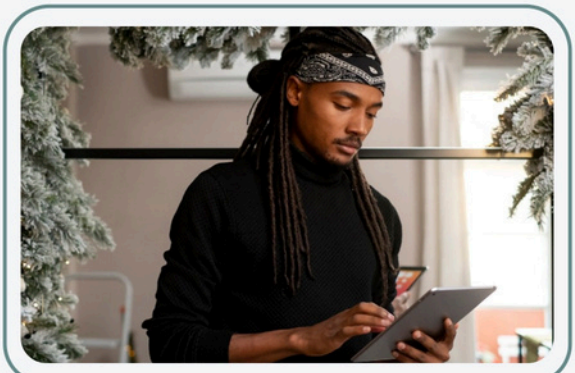


VISUALISATION 3D IMMERSIVE

Visites virtuelles, maquettes interactives pour l'immobilier et design interieur/extérieur.

Vendez vos idées et concepts avant même de construire ou de realiser.

02



INTÉGRATION IA STRATÉGIQUE

Formation et implémentation de solutions d'intelligence artificielle pour optimiser les processus de production (vidéo, 3D, contenu marketing).

03

ANIMATION 3D CORPORATE

Simulations, cinématiques, et présentations de produits qui captivent et font vendre.

VOTRE PARTENAIRE **STRATÉGIQUE** 2026

Cameroun (Douala) | Finlande (Tampere)
info@noohkema.com . Tél : +237 694 216 842
www.noohkema.com

D. Moukouri & Partners

Le droit des affaires à l'heure de l'économie numérique

Dans la galaxie des cabinets d'affaires camerounais, D. Moukouri & Partners a construit une identité singulière. Le cabinet a compris très tôt que la puissance juridique de demain se jouerait aussi sur les terrains de la technologie, de la conformité et des nouveaux modèles économiques.

D. Moukouri & Partners est classé Band 3 par Chambers et Tier 3 par IFLR1000, tout en étant régulièrement mis en avant dans les annuaires du marché. Son site se présente comme celui d'un cabinet de premier plan au Cameroun, fondé pour répondre à la demande croissante d'avocats locaux dotés d'une expertise internationale reconnue. Des répertoires professionnels soulignent également sa pratique pionnière en droit de la technologie.

Ce positionnement est particulièrement pertinent dans le contexte actuel. Les entreprises camerounaises évoluent dans un environnement où les enjeux liés à la tech, à la fintech, à la propriété intellectuelle, aux données et à la régulation prennent une place croissante. En se spécialisant tôt sur ces thématiques sans abandonner le socle du corporate et du commercial, le cabinet s'est donné une longueur d'avance intellectuelle sur une partie du marché.

La marque D. Moukouri & Partners traduit aussi une volonté d'alignement avec des standards contemporains du conseil. Le cabinet se présente comme un acteur capable de servir l'ensemble des secteurs de l'économie tout en conservant une expertise forte sur les zones OHADA et CEMAC. Cette capacité à relier innovation, régionalisation et droit des affaires classique constitue l'un de ses principaux facteurs de puissance.

D. Moukouri & Partners est l'un des cabinets les plus intéressants de sa génération. Sa force tient à sa capacité à capter les mutations du tissu économique et à proposer un conseil qui ne regarde pas seulement le droit tel qu'il est, mais le business tel qu'il devient.

Le leader qui donne le cap

La signature de Danielle Moukouri donne à son cabinet une identité immédiatement reconnaissable. Chambers la présente comme managing partner de D. Moukouri & Partners et met en avant son expertise en droit des affaires et droit de la technologie, ainsi que son expérience en M&A, project finance et fintech en Afrique centrale. Son parcours, enrichi par une formation en fintech law à Wharton, contribue à différencier le cabinet sur un marché encore largement dominé par des profils plus classiques. Avec Danielle Moukouri, la firme affiche un visage plus contemporain, davantage aligné sur les mutations numériques, réglementaires et financières de l'économie.

Amadagana & Partners

L'ascension maîtrisée d'une maison stratégique

Amadagana & Partners appartient à cette catégorie de cabinets dont la progression ne doit rien au hasard. En quelques années, la firme a transformé une promesse d'expertise en véritable présence de marché, jusqu'à devenir l'un des noms les plus observés du droit des affaires au Cameroun.

Le cabinet est classé Band 2 par Chambers en General Business Law et figure parmi les leading firms de Legal 500 au Cameroun. Chambers souligne sa forte présence dans l'énergie, notamment sur les power purchase agreements et les projets d'énergies renouvelables, tout en notant son activité en financements et incorporations. Cette spécialisation donne au cabinet un positionnement clair sur les secteurs qui concentrent aujourd'hui les grands enjeux de transformation.

Ce qui rend Amadagana & Partners particulièrement intéressant, c'est sa capacité à se situer au croisement du droit OHADA, des projets structurants et des attentes d'investisseurs exigeants. Le cabinet se présente comme une firme présente à Yaoundé et à Paris, avec une expertise forte en droit OHADA, énergie, mines et infrastructures. Cette double projection, locale et internationale, renforce sa lisibilité auprès d'une clientèle qui cherche à la fois ancrage terrain et sophistication juridique.

Sa montée en puissance raconte aussi quelque chose du marché camerounais contemporain. Les cabinets les plus visibles ne sont plus seulement ceux qui excellent dans le contentieux traditionnel, mais ceux qui savent accompagner des projets bancables, dialoguer avec des bailleurs, sécuriser des montages et lire les nouveaux impératifs réglementaires.

Amadagana & Partners s'est construit précisément sur cette promesse de conseil à forte valeur ajoutée.

Amadagana & Partners incarne une nouvelle génération de puissance juridique. Celle qui s'appuie sur l'expertise sectorielle, la qualité d'exécution et la capacité à inscrire le conseil local dans des standards internationaux. Sa place dans ce classement est celle d'un cabinet désormais incontournable.

Le leader qui donne le cap

La trajectoire d'Amadagana & Partners est intimement liée à celle de Lynda Amadagana, sa managing partner. Avocate aux barreaux de Paris et du Cameroun, elle est présentée par Chambers comme une professionnelle expérimentée sur les opérations de LBO, de capital-développement, de venture capital et sur les transactions dans les énergies renouvelables. Son profil explique beaucoup de choses dans le positionnement du cabinet : une forte culture transactionnelle, une lecture sophistiquée des financements et une capacité à dialoguer avec des fonds, investisseurs et entreprises à forte exigence. Avec elle, le cabinet projette une image de modernité, de maîtrise et d'ouverture internationale.

Cabinet D. Happi Avocats

L'héritage transformé en plateforme moderne

Le Cabinet D. Happi Avocats fait partie des structures qui ont su convertir un héritage professionnel en une nouvelle dynamique de croissance. Son évolution illustre la manière dont les cabinets historiques peuvent se réinventer pour répondre aux besoins d'un marché plus sophistiqué.

Le cabinet apparaît en Band 4 chez Chambers et en Tier 2 chez IFLR1000. Chambers souligne la présence de Vanessa De Happi, également classée, et note que la firme a développé une pratique plus large autour du conseil d'affaires. Cette visibilité confirme le passage d'un cabinet historiquement marqué par le contentieux à une structure plus complète et plus moderne.

Le cas D. Happi est particulièrement intéressant car il raconte une mutation stratégique. Fondé en 1985, le cabinet s'est construit sur une base contentieuse solide avant d'élargir progressivement son spectre. Chambers relève le développement de départements spécialisés en conseil et conformité, en douanes et changes, puis en fiscalité. Cette diversification montre une compréhension fine des attentes contemporaines des entreprises.

Ce repositionnement renforce la place du cabinet dans l'écosystème d'affaires. Aujourd'hui, les entreprises ne veulent plus seulement un avocat pour défendre un dossier lorsqu'un problème survient. Elles veulent un partenaire capable d'anticiper, de structurer et de sécuriser. En répondant à cette demande, D. Happi Avocats a fait plus qu'évoluer. Il a élargi sa zone d'influence.

D. Happi Avocats incarne une puissance en transformation. Son intérêt réside précisément dans cette capacité à rester fidèle à son socle tout en élargissant son offre. C'est une maison historique qui a compris l'exigence du temps présent.

Le leader qui donne le cap

Même si le cabinet a été fondé par Dieudonné Happi, sa phase actuelle de transformation porte fortement la marque de Vanessa de Happi. Chambers la présente comme une avocate aux barreaux du Cameroun et du Québec, disposant de plus de quinze ans d'expérience en droit des sociétés, gouvernance, conformité, investissement, OHADA et droit des affaires au Cameroun comme au Canada. Chambers souligne aussi que, depuis son arrivée en 2017, le cabinet a élargi son offre avec de nouveaux départements spécialisés. Son rôle est donc central : elle incarne la modernisation de la maison et sa capacité à passer d'un héritage contentieux fort à une plateforme de conseil plus complète.

Dentons KMN

La force d'une enseigne mondiale enracinée à Douala

Avec Dentons KMN, le marché camerounais du droit des affaires gagne un acteur dont la puissance repose à la fois sur l'ancrage local et la connexion à l'un des plus grands réseaux juridiques mondiaux. La combinaison est redoutable.

Chambers classe Dentons KMN en Band 3 au Cameroun. Dentons présente son bureau de Douala comme une structure full service capable d'accompagner aussi bien les entreprises camerounaises en expansion régionale que les investisseurs internationaux cherchant à entrer au Cameroun ou dans la zone CEMAC. Cette promesse de double lecture, locale et globale, résume à elle seule la valeur du cabinet.

La puissance de Dentons KMN tient d'abord à son architecture relationnelle. Appartenir à un réseau mondial permet de traiter différemment les opérations transfrontalières, les problématiques multi-juridictionnelles et les attentes de clients qui recherchent de la continuité entre plusieurs marchés. Dans un environnement où la concurrence entre cabinets se joue aussi sur la capacité à connecter le Cameroun aux flux du business global, cet avantage structurel est majeur.

Mais la marque mondiale ne vaudrait rien sans crédibilité locale. Le bureau de Douala revendique des expertises couvrant le corporate, la banque et finance, le contentieux, l'emploi, le réglementaire, la technologie, l'énergie, les infrastructures, le pétrole et gaz, ou encore les ressources minières. Cette profondeur sectorielle lui permet d'occuper une place particulière dans la hiérarchie du marché.

Dentons KMN représente une forme de puissance nouvelle dans le paysage camerounais. Celle d'un cabinet qui ne se contente pas d'exister sur le marché local, mais qui relie ce marché à une plateforme mondiale d'expertise, de réseau et de visibilité.

Le leader qui donne le cap

Au sein de Dentons KMN, Tommy Nkongho Agbor apparaît comme la figure la plus visible dans les classements. Chambers le classe en Band 3 et souligne son expérience transactionnelle transfrontalière, en particulier dans les mines, le financement de projets et les télécommunications. Ce profil est cohérent avec la promesse même du cabinet : connecter le marché camerounais à des opérations plus larges, plus sophistiquées et souvent multi-juridictionnelles. Tommy Nkongho Agbor apporte ainsi à la marque Dentons KMN un visage ancré dans le local, mais crédible sur les standards internationaux du conseil.

EPENA LAW

L'énergie neuve d'un cabinet africain ambitieux

EPENA LAW fait partie des cabinets qui traduisent le mieux le renouvellement qualitatif du droit des affaires en Afrique francophone. Plus mobile, plus lisible et plus affirmé dans son identité, le cabinet avance avec une promesse claire de transversalité et d'agilité.

EPENA LAW apparaît en Band 4 chez Chambers au Cameroun, avec une reconnaissance individuelle pour Johanna Monthé sur les mandats corporate et private equity, notamment les acquisitions et les incorporations. Le cabinet se présente aussi comme un partenaire des corporates, fonds d'investissement, sociétés en croissance et institutions financières sur un large éventail de transactions corporate et commerciales.

Cette promesse correspond parfaitement à l'évolution des besoins du marché. Les entreprises attendent désormais des cabinets qu'ils soient rapides, transversaux et capables de comprendre les enjeux de croissance autant que les contraintes réglementaires. EPENA LAW répond à cette attente avec une identité tournée vers l'Afrique, les marchés, les acteurs et les logiques d'investissement du continent.

Le cabinet revendique en outre une équipe bilingue, doublement qualifiée en droit civil et common law, capable de réduire les barrières linguistiques et culturelles dans la conduite des transactions majeures en Afrique francophone et anglophone. Cette faculté à naviguer entre plusieurs univers juridiques et culturels renforce son attractivité auprès d'une clientèle de plus en plus régionale.

EPENA LAW n'est peut-être pas encore la plus ancienne des maisons du marché, mais elle compte déjà parmi celles qui dessinent le futur de la profession. Son positionnement montre qu'aujourd'hui, la puissance peut aussi venir de la clarté stratégique et de l'adaptation.

Le leader qui donne le cap

La figure qui incarne EPENA LAW est clairement Johanna Monthé. Chambers la classe à la fois au Cameroun et à l'échelle africaine en Corporate/Commercial: OHADA Specialists, en mettant en avant son expérience sur les acquisitions, les investissements et la conformité réglementaire, ainsi que sa pratique transfrontalière dans plusieurs juridictions africaines. Cette reconnaissance est particulièrement importante pour un cabinet au positionnement panafricain. Johanna Monthé apporte à EPENA LAW un leadership très lisible : mobile, transactionnel, multijuridictionnel et connecté aux enjeux contemporains de l'investissement en Afrique.

CT-AVOCATS

Une crédibilité en consolidation

CT-AVOCATS s'impose progressivement comme un nom à suivre dans l'univers du droit des affaires au Cameroun. Sans disposer encore de la visibilité exhaustive des plus grandes maisons, le cabinet a gagné un signal précieux de reconnaissance : celui des grands annuaires du marché.

Legal 500 référence CT-AVOCATS au Cameroun parmi les leading firms. Le cabinet apparaît dans le classement publié pour le marché camerounais, ce qui l'inscrit dans l'un des principaux guides internationaux du secteur juridique. Cette présence constitue un élément objectif de visibilité et de reconnaissance dans le paysage du droit des affaires.

Dans un numéro consacré aux cabinets les plus puissants, la présence de CT-AVOCATS se lit comme celle d'un cabinet du second cercle en consolidation. C'est une nuance importante. Il ne s'agit pas ici de lui prêter une domination de marché totale, mais de reconnaître une progression suffisamment visible pour justifier sa place dans une hiérarchie élargie des acteurs influents du droit des affaires au Cameroun.

Cette position est en réalité révélatrice de l'état du marché. Le droit des affaires camerounais ne se limite plus à quelques maisons historiques. Il voit émerger ou se consolider des structures qui, par la qualité de leur travail et leur reconnaissance progressive, élargissent la profondeur de l'offre. CT-AVOCATS appartient à cette catégorie de cabinets qui densifient le paysage.

CT-AVOCATS incarne une puissance en devenir, déjà suffisamment crédible pour être regardée avec sérieux. Sa présence dans cette édition spéciale souligne que le marché camerounais s'élargit et que les nouveaux équilibres sont déjà en train de se dessiner.

Le leader qui donne le cap

Au sein de CT-AVOCATS, Charles Tchuente apparaît dans Legal 500 comme le fondateur du cabinet. Il y est présenté comme un praticien spécialisé en droit des affaires et en droit de l'investissement. Cette mention permet d'identifier une figure centrale associée à la structuration et à la visibilité du cabinet dans les sources publiques consultées. Par son positionnement sur des domaines clés du droit des affaires, son profil s'inscrit dans les problématiques juridiques majeures rencontrées par les entreprises et les investisseurs.

NYA & Co. Law Firm

L'ambition panafricaine comme levier de distinction

NYA & Co. Law Firm incarne une génération de cabinets qui ne veulent plus choisir entre enracinement local et projection internationale. La firme avance avec l'ambition de servir un marché camerounais connecté à l'Afrique et au reste du monde.

Legal 500 présente NYA & Co. Law Firm comme un cabinet fournissant des services juridiques, réglementaires et transactionnels complets à des multinationales, des PME, des institutions publiques, des organisations financières et des clients privés fortunés. Le cabinet figure parmi les leading firms au Cameroun et IFLR1000 le mentionne parmi les acteurs notables du segment financial and corporate.

La première force de NYA & Co. réside dans son positionnement. Le cabinet revendique une expertise notable en droit OHADA et en droit international des affaires, avec une capacité à conseiller sur les transactions commerciales et corporate tout en représentant ses clients dans les litiges. Cette double dimension, conseil et défense, demeure précieuse dans un environnement où les entreprises recherchent des partenaires capables de couvrir toute la chaîne du risque juridique.

Mais ce qui donne à la firme une coloration particulière, c'est son ambition panafricaine. Son site et ses profils publics mettent en avant une identité internationale, avec une présence à Douala et à Paris. Cela confère au cabinet une image de passerelle entre les réalités locales et les exigences de clients plus mobiles, plus exposés et plus ouverts à la logique transfrontalière.

NYA & Co. Law Firm représente une forme de puissance fondée sur l'ouverture. Celle d'un cabinet qui comprend que l'avenir du droit des affaires camerounais se joue aussi dans la capacité à relier le marché local à des dynamiques plus larges.

Le leader qui donne le cap

L'âme de NYA & Co. Law Firm porte le nom de Sarada Nya, fondatrice et managing partner du cabinet. Legal 500 comme le site du cabinet mettent en avant son expertise en corporate, M&A, banque et finance, énergie, nouvelles technologies, contentieux commercial et commerce international, tout en soulignant qu'elle dirige le bureau de Douala. Ce profil très complet explique l'image du cabinet : une structure jeune dans sa dynamique, mais ambitieuse dans sa profondeur de pratique. Sarada Nya incarne une nouvelle génération de leaders juridiques, plus mobiles, plus visibles et plus connectés aux standards internationaux du conseil.

Core Africa Lawyers

Une présence de plus en plus visible dans les radars du marché

Core Africa Lawyers fait partie des cabinets qui avancent sans fracas, mais avec une visibilité croissante dans les grands annuaires juridiques. Cette progression mérite attention, car elle dit quelque chose du renouvellement discret du marché camerounais.

Legal 500 référence Core Africa Lawyers au Cameroun, tandis qu'IFLR1000 lui consacre un profil dédié. Chambers mentionne également la firme dans ses profils globaux, avec un département classé au Cameroun. Même si l'information publique disponible reste limitée, la présence simultanée dans plusieurs référentiels atteste d'une reconnaissance réelle.

La singularité de Core Africa Lawyers réside dans ce moment de trajectoire où une structure devient identifiable avant même d'être totalement institutionnalisée dans l'imaginaire du marché. C'est souvent à ce stade que se fabriquent les cabinets de demain. L'intérêt du cabinet est donc moins de se comparer mécaniquement aux grandes maisons historiques que de comprendre la qualité de sa montée en visibilité.

Dans un environnement économique où les entreprises veulent des conseils capables d'articuler réglementation, structuration et projection régionale, les cabinets qui gagnent progressivement la confiance des annuaires spécialisés deviennent des acteurs à surveiller. Core Africa Lawyers s'inscrit dans cette dynamique. Sa présence dans ce dossier traduit une lecture attentive du marché, au-delà des noms les plus attendus.

Core Africa Lawyers n'est pas un simple outsider de circonstance. C'est un cabinet dont la progression reflète l'élargissement du champ concurrentiel dans le droit des affaires camerounais. Une présence encore mesurée, mais déjà significative.

Le leader qui donne le cap

Pour Core Africa Lawyers, les sources publiques laissent apparaître un leadership à plusieurs voix, avec une mise en avant récurrente d'Esther Massoua, associée du cabinet et avocate inscrite aux barreaux de Rennes et du Cameroun, ainsi qu'un trio de direction mentionné publiquement composé de Constant Koum, Esther Massoua et François Lecompte. Chambers référence Esther Massoua comme la figure classée du cabinet, tandis que d'autres sources soulignent l'orientation internationale et multiculturelle de la firme. Ce leadership partagé correspond bien au positionnement de Core Africa Lawyers : une maison moins centrée sur une seule personnalité star que sur une capacité collective à relier conseil local et expertise internationale

LE FUTUR DE LA MOBILITÊ AU CAMEROUN

Business & Industrie | Innovation & Mobilité | Marché Automobile

Politiques & Réglementations

- Actus & Analyses
- Essais & Comparatifs
- Dossiers Experts

AutoCameroon

www.auto.cameroonceo.com

Mobilité urbaine au Cameroun : pourquoi la vraie révolution automobile passera d'abord par les motos, tricycles et véhicules utilitaires légers

Pendant longtemps, le débat automobile au Cameroun s'est concentré sur la voiture particulière : son prix, son origine, sa fiscalité, son état, son prestige. Pourtant, la transformation la plus profonde du secteur se joue ailleurs.

Dans les rues de Douala, de Yaoundé, de Bafoussam, de Garoua ou de Bertoua, ce sont surtout les motos, les tricycles et les petits véhicules utilitaires qui soutiennent la mobilité quotidienne, la logistique urbaine et une part importante de l'économie réelle. À l'heure où le pays réfléchit à la modernisation de ses transports, à la structuration de son marché automobile et à la transition énergétique, c'est peut-être là, dans ces segments populaires et productifs, que se trouve le véritable levier de mutation.

Repenser l'automobile à partir des usages réels

Parler d'automobile au Cameroun en ne regardant que les berlines, les SUV ou les véhicules de tourisme est devenu insuffisant. Dans les grandes villes comme dans les centres secondaires, la mobilité quotidienne repose d'abord sur des solutions pragmatiques, souples et accessibles. Le transport de personnes, la livraison de marchandises, les petits déplacements professionnels, les courses domestiques, les liaisons entre quartiers enclavés et grands axes : sur tous ces segments, ce ne sont pas les voitures individuelles qui tiennent le marché, mais des engins adaptés à la réalité du terrain.

La moto-taxi, malgré toutes les critiques qu'elle suscite, est devenue un maillon central de la mobilité urbaine et périurbaine.

Le tricycle, de son côté, gagne du terrain comme outil de transport mixte, à la fois pour les personnes et pour les marchandises, notamment dans les zones à voirie dégradée ou à faible densité de desserte. Quant aux véhicules utilitaires légers, ils accompagnent silencieusement la montée des PME, du commerce de proximité, de la restauration, des services de livraison, du BTP léger et des chaînes d'approvisionnement urbaines.

Autrement dit, l'avenir automobile du Cameroun ne se résume pas à l'augmentation du nombre de voitures en circulation. Il dépend aussi de la capacité du pays à professionnaliser, financer, encadrer et moderniser ces segments intermédiaires qui irriguent l'économie quotidienne.

La moto : un acteur incontournable, entre nécessité sociale et angle mort des politiques publiques

La moto-taxi s'est imposée comme une réponse spontanée aux insuffisances du transport collectif, à l'étalement urbain et à la difficulté d'accès de certains quartiers. Elle est rapide, disponible, flexible et, souvent, moins contraignante qu'un taxi classique. Pour des millions de Camerounais, elle constitue non seulement un moyen de déplacement, mais aussi un outil de survie économique.

Au-delà de la mobilité, la moto représente une filière d'activité à part entière. Elle génère des revenus pour les conducteurs, les propriétaires d'engins, les réparateurs, les vendeurs de pièces détachées, les stations-service, les microcommerces installés autour des points de stationnement et toute une économie de services.

Dans de nombreuses villes, elle absorbe une partie de la demande d'emploi des jeunes peu qualifiés ou exclus du marché formel.

Mais ce poids économique contraste avec la faiblesse de son encadrement. La plupart des débats publics sur la moto se limitent à la sécurité routière, à l'incivisme ou au désordre urbain. Ces sujets sont réels, mais ils ne doivent pas occulter une autre question : comment transformer une activité de fait en véritable segment professionnel de la mobilité ?

Cela suppose plusieurs chantiers. D'abord, une meilleure organisation des exploitants, avec des mécanismes d'identification, de formation et de responsabilisation. Ensuite, une réflexion sur le financement des engins et sur leur qualité technique, car beaucoup de motos en circulation sont acquises dans des conditions précaires et exploitées jusqu'à l'usure extrême. Enfin, une politique plus cohérente d'assurance, de contrôle et de maintenance, afin de réduire les externalités négatives sans casser un outil économique essentiel.

Le tricycle, symbole discret d'une mobilité africaine adaptée

Moins médiatisé que la moto, le tricycle apparaît pourtant comme l'un des segments les plus prometteurs pour les villes camerounaises. Il répond à un besoin concret : transporter plus qu'une moto, coûter moins qu'un véhicule classique, circuler plus facilement qu'un camion, et accéder à des zones où l'état des routes pénalise les engins plus lourds.

Dans plusieurs contextes africains, le tricycle s'est imposé comme un outil de mobilité hybride, au croisement du transport artisanal, du petit commerce et de la logistique urbaine. Au Cameroun, son potentiel reste encore sous-exploité, mais son intérêt est évident. Pour les marchés, les exploitations agricoles proches des centres urbains, les petites entreprises de distribution, les services municipaux ou les artisans, il peut devenir un vecteur de productivité.

Il est également un bon révélateur d'une vérité souvent ignorée dans les politiques de mobilité : l'innovation n'est pas toujours synonyme de sophistication technologique. Elle consiste parfois à diffuser à grande échelle des solutions simples, robustes, économiquement viables et adaptées à l'environnement local. À ce titre, le tricycle incarne une forme de mobilité pragmatique, profondément pertinente pour les villes africaines.

Encore faut-il structurer ce marché. Aujourd'hui, l'offre est fragmentée, la qualité est inégale, le service après-vente souvent défaillant, et les circuits de pièces détachées manquent de fiabilité. Si ce segment devait monter en puissance, il faudrait le soutenir par une logique industrielle et commerciale plus solide : standards techniques, réseaux de maintenance, solutions de financement, fiscalité adaptée et intégration dans les politiques locales de mobilité.

Les utilitaires légers : le moteur caché des PME et de la logistique du dernier kilomètre

Il y a un autre segment dont l'importance va croître rapidement : celui des véhicules utilitaires légers. Fourgonnettes, pick-up compacts, mini-camions de livraison, véhicules frigorifiques de petite capacité : ces outils sont déjà au cœur de l'activité de nombreuses entreprises, mais leur rôle deviendra encore plus stratégique avec l'urbanisation, la digitalisation du commerce et la montée du besoin logistique.

Chaque nouvelle PME de distribution, chaque restaurant qui livre, chaque activité e-commerce, chaque atelier de production locale, chaque entreprise de services techniques a besoin, tôt ou tard, d'un moyen de transport fiable pour acheminer ses produits ou ses équipements. Dans un environnement où les coûts logistiques restent élevés, le véhicule utilitaire léger n'est pas un simple achat ; c'est un actif de production.

C'est aussi l'un des maillons les plus décisifs pour la compétitivité des petites entreprises. Une PME qui maîtrise ses déplacements, ses délais de livraison et sa distribution de proximité gagne en efficacité, en crédibilité et en marge. À l'inverse, une économie qui dépend d'une logistique urbaine informelle, mal entretenue et coûteuse pénalise sa propre croissance.

Le défi, là encore, est celui de l'accès. Beaucoup d'entreprises camerounaises n'ont pas la capacité d'acquérir des utilitaires neufs. Elles se tournent vers l'occasion, avec tous les risques que cela comporte : surcoûts d'entretien, immobilisations fréquentes, consommation excessive, indisponibilité des pièces. L'enjeu de financement est donc central.

Leasing, location avec option d'achat, partenariats entre concessionnaires et institutions financières, modèles de mutualisation de flotte : il faudra inventer ou adapter des solutions compatibles avec les réalités du tissu entrepreneurial local.

Une modernisation indispensable : sécurité, maintenance, assurance, formalisation

La montée en puissance de ces segments ne peut être pensée sans une exigence de professionnalisation. L'un des grands problèmes du marché camerounais de la mobilité tient à la dissociation entre l'importance économique des usages et la faiblesse des mécanismes de régulation.

Dans le cas des motos et tricycles, la sécurité est évidemment le premier sujet. Mais elle n'est pas seulement une question de sanction. Elle est aussi liée à la qualité du matériel, à la formation des conducteurs, à l'état des routes, à la disponibilité des pièces conformes et à l'existence d'une culture de maintenance préventive. Tant que l'on restera dans une logique de réaction plutôt que de structuration, les déséquilibres persisteront.

La maintenance constitue un autre angle décisif. Un marché automobile sain ne se mesure pas uniquement au nombre d'unités vendues ; il se juge aussi à sa capacité à entretenir ce qui roule. Cela implique des garages compétents, des réseaux de distribution de pièces fiables, des référentiels techniques, des certifications métier et un effort de montée en compétences. Le Cameroun dispose déjà d'un important vivier de mécaniciens et techniciens. Mais cette base doit être mieux organisée, mieux formée et mieux intégrée à une chaîne de valeur moderne.

L'assurance reste également un sujet majeur. Dans la pratique, beaucoup d'usagers roulent avec une couverture minimale, mal comprise ou inadaptée. Pour construire une économie de mobilité plus robuste, il faudra des produits d'assurance plus simples, plus accessibles, mieux distribués et davantage connectés aux réalités des professionnels du transport léger.

Enfin, la formalisation demeure un passage obligé. Il ne s'agit pas de bureaucratiser excessivement des activités qui vivent souvent d'agilité, mais de créer des conditions minimales de traçabilité, de responsabilité et d'accès au financement. Un opérateur informel financera difficilement un actif productif de qualité, souscrira difficilement une assurance utile et se projettera encore plus difficilement dans une logique de croissance.

Le lien avec la transition énergétique : commencer par les segments les plus pertinents

L'autre intérêt stratégique des motos, tricycles et utilitaires légers, c'est qu'ils peuvent servir de porte d'entrée à la mobilité électrique. Dans de nombreux pays africains, les premiers déploiements viables de véhicules électriques ne concernent pas la voiture particulière haut de gamme, mais les usages intensifs et professionnels : deux-roues, flottes de livraison, transport de proximité, mobilité partagée.

La raison est simple. Sur ces segments, les économies d'exploitation peuvent être plus rapidement visibles. Les distances sont relativement prévisibles, les usages plus réguliers, et la rentabilité peut être calculée à partir du coût quotidien du carburant, de l'entretien et du temps d'immobilisation. Une moto ou un tricycle électrique bien exploité peut, dans certains cas, devenir une solution économiquement défendable plus vite qu'une voiture électrique particulière destinée à un ménage.

Pour le Cameroun, cette approche graduelle serait plus réaliste qu'un discours trop abstrait sur la transition verte. Le pays pourrait tester des solutions ciblées dans la livraison urbaine, les flottes captives, certains services municipaux ou les plateformes de transport léger. Cela permettrait d'évaluer les modèles économiques, de mesurer les besoins en recharge, d'identifier les contraintes techniques et de faire émerger un écosystème local de maintenance et de services.

Autrement dit, la transition énergétique du secteur automobile camerounais a peut-être plus de chances de réussir en partant du bas du marché que du sommet.

Quelle place pour les pouvoirs publics ?

L'État et les collectivités ont un rôle clé : non pas remplacer le marché, mais structurer une mobilité encore largement informelle. Cela suppose de passer d'une tolérance subie à une organisation assumée, avec des règles claires, une meilleure immatriculation, des incitations à des engins plus sûrs, et un appui à la formation, aux standards techniques et au financement.

Les collectivités doivent aussi mieux planifier les usages (stationnement, circulation, logistique), tandis que l'État doit poser un cadre fiscal et réglementaire cohérent, notamment pour soutenir l'électrification et l'assemblage local.

Au-delà de la mobilité, c'est un enjeu industriel : en structurant ces segments, le Cameroun peut réduire sa dépendance aux importations et développer une chaîne de valeur locale autour des motos, tricycles et utilitaires.

La révolution automobile camerounaise sera productive ou ne sera pas

Ces segments, souvent sous-estimés, imposent une nouvelle lecture de l'automobile au Cameroun : moins statutaire, plus productive. Le véhicule y est avant tout un outil de travail, au cœur de la création de revenus et de la circulation économique.

La transformation du secteur passera donc moins par la voiture individuelle que par la modernisation des motos, tricycles et utilitaires légers, véritables piliers de la mobilité urbaine et périurbaine.

Pour les acteurs économiques, l'enjeu est clair : structurer, financer et professionnaliser ces usages de masse. C'est à ce niveau que se joue un modèle de mobilité plus efficace, inclusif et adapté aux réalités locales.

Car l'avenir automobile du Cameroun ne se limite pas aux showrooms : il se construit déjà dans les quartiers, les circuits logistiques et les dynamiques économiques du quotidien.

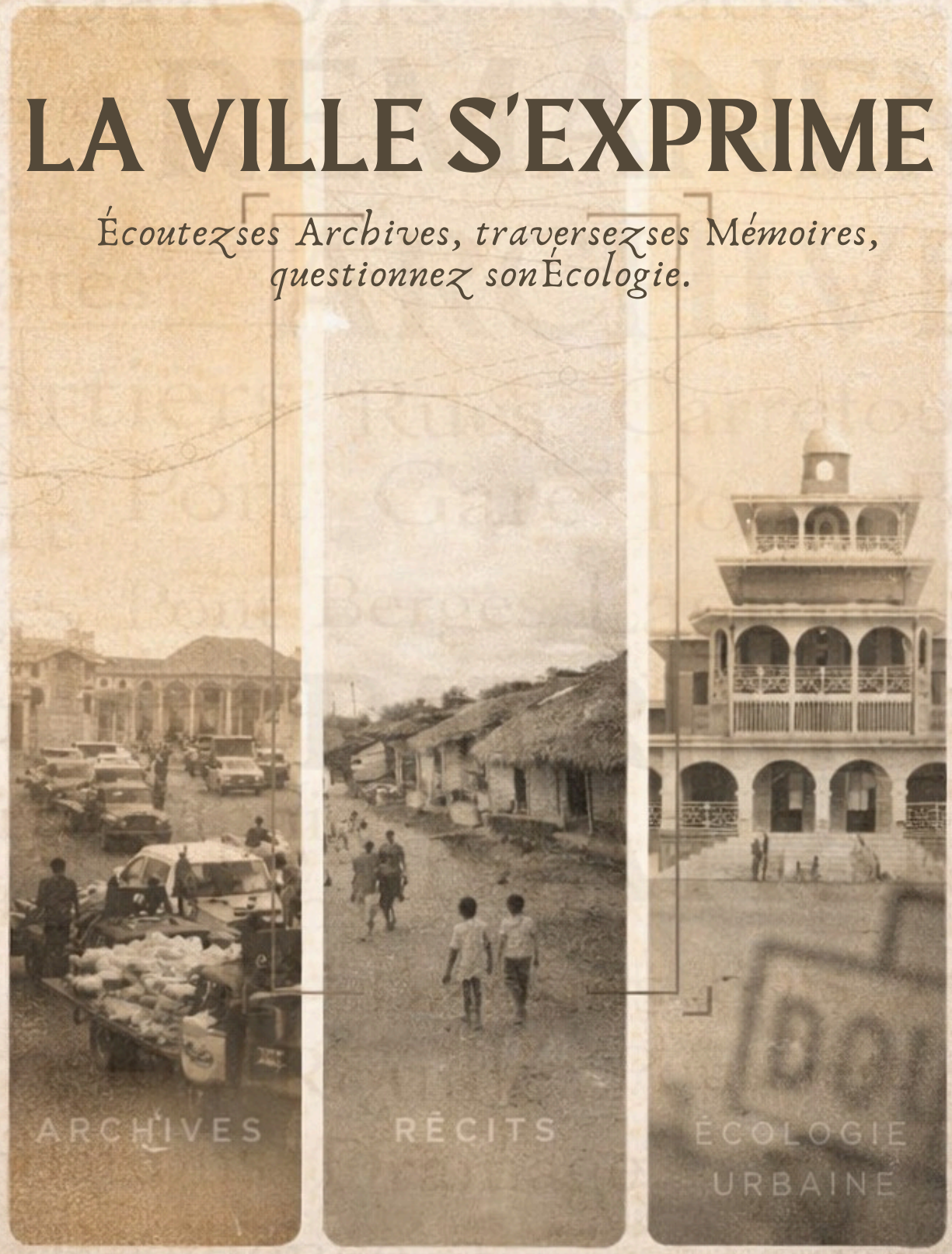
10 ceo ANS
ANNIVERSAIRE
Une Décennie d'Excellence
CAMEROON CEO
www.cameroonceo.com

Email : info@cameroonceo.com | Phone +237 695869141

REP DOUL 3ème ÉDITION

LA VILLE S'EXPRIME

Écoutezses Archives, traversezses Mémoires, questionnez sonÉcologie.



Douala-Avril 2027

DOUALA - BRAZZAVILLE - DAKAR

+237 699060732
Contact @repdoul.art
repdoul@gmail.com