HEIGHTS ADVISORY

BANKING CONSULTING

HEIGHTS ADVISORY – STRATEGIC INSIGHTS

L'expansion des groupes bancaires panafricains au Cameroun : Nouveaux acteurs, quelles avancées attendre ?

Note stratégique N° 001 — Juillet 2026

Analyse prospective face aux implantations des groupes d'Afrique subsaharienne au Cameroun et décryptage des enjeux structurels de la zone CEMAC.

Visez plus haut

Téléphone:
(237) 620 57 25 17
699 38 33 50

E-mail:
ndannydior@heightsadvisory.org

Web:
www.heightsadvisory.org

1. CONTEXTE : LE MARCHÉ CAMEROUNAIS, LOCOMOTIVE INCONTOURNABLE DE LA CEMAC

L'annonce du déploiement actif du groupe burkinabè Coris Bank International au Cameroun, doté d'un capital initial de 26 milliards de FCFA, ainsi que l'arrivée imminente du géant nigérian Zenith Bank et la potentielle reprise de la General Bank of Cameroon (GBC, ex-Société Générale Cameroun) par le groupe ivoirien NSIA, confirment une tendance lourde : le Cameroun est devenu l'épicentre des convoitises financières d'Afrique subsaharienne.

Pour tout groupe bancaire aspirant à une véritable envergure continentale, faire l'impasse sur le marché camerounais constitue une anomalie stratégique majeure. Véritable locomotive économique de la Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), le Cameroun concentre à lui seul plus de 40% du PIB et de la masse monétaire de la zone. Bien que certains observateurs pointent régulièrement du doigt la taille modeste de la population de cet espace économique et monétaire en comparaison avec les géants de la CEDEAO ou de l'Afrique de l'Est, cet argument omet la densité, la diversification et la résilience entrepreneuriale du tissu économique local. S'imposer à Douala, Yaoundé, Garoua ou Bamenda ne relève pas d'une simple expansion mécanique ; c'est une validation de leadership et un point d'ancrage indispensable pour rayonner sur l'ensemble du bassin d'Afrique centrale.

C'est au cœur de cette effervescence que se dessine une problématique centrale pour l'avenir de notre écosystème : **Pourquoi l'arrivée des grands groupes bancaires d'Afrique subsaharienne au Cameroun et en CEMAC est une bonne chose pour dynamiser et donner un nouveau souffle au marché bancaire et financier, mais ne suffira pas à le faire changer de catégorie ?** Tout l'enjeu réside dans la capacité à dépasser l'effet d'annonce pour opérer une mutation structurelle profonde.

2. POURQUOI CETTE EXPANSION EST UNE OPPORTUNITÉ MAJEURE POUR CES GROUPES BANCAIRES ?

L'intégration du marché camerounais offre plusieurs leviers hautement stratégiques pour les institutions entrantes :

- **Diversification géographique et partage des risques :** En s'implantant en zone CEMAC, des groups solidement ancrés en Afrique de l'Ouest (UEMOA) ou au Nigeria réalisent une diversification contracyclique essentielle. Les risques systémiques sont ainsi mutualisés entre différents blocs régionaux aux dynamiques réglementaires et fiscales distinctes.

- **Consolidation de l'image continentale :** Pour des acteurs comme Coris, Zenith, NSIA ou Vista, afficher une présence multi-zone renforce leur positionnement de "champions panafricains" auprès des institutions de notation financière et des bailleurs de fonds internationaux.

- **Proximité sociologique et culturelle :** Malgré les frontières douanières, les mécanismes économiques du secteur informel, le dynamisme des PME et les structures de l'entrepreneuriat local au Cameroun présentent de fortes similitudes avec les marchés déjà maîtrisés par ces groupes. Cette convergence permet une courbe d'apprentissage réduite et une intégration opérationnelle plus rapide.

3. LES BÉNÉFICES DIRECTS POUR LE CAMEROUN ET L'ECOSYSTEME CEMAC

L'arrivée de ces mastodontes financiers est indéniablement un signal positif pour l'économie sous-régionale :

- **Émulation concurrentielle et innovation :** L'arrivée de nouveaux acteurs bouscule les positions acquises des leaders historiques, forçant une amélioration globale de la qualité de service et une baisse potentielle des coûts transactionnels.
- **Renforcement des capacités de financement :** L'injection de capitaux frais accroît la liquidité globale du marché et offre de nouvelles lignes de crédit pour accompagner l'économie réelle.
- **Retombées macroéconomiques :** L'ouverture de ces filiales génère des emplois directs et hautement qualifiés, favorise le transfert de compétences et accroît les recettes fiscales de l'État. De surcroît, el consolide l'indice d'attractivité du Cameroun pour les investissements directs étrangers (IDE).

> **NOTE RÉFLEXIVE**
>
> *« Il y a plus de vingt ans, un illustre responsable d'entreprise ivoirien nous transmettait une image frappante : "L'animal ressemble à sa tête". Si vous apercevez une tête de kangourou, le reste du corps sera inévitablement celui du même animal. Appliquée à notre secteur, cette métaphore sonne comme un avertissement clair : plusieurs grands groupes panafricains se sont déjà installés au Cameroun par le passé sans pour autant transformer le modèle économique sous-jacent. Si les mêmes causes produisent les mêmes effets, nous pouvons légitimement craindre que ces nouvelles arrivées n'adoptent la même forme et ne changent rien aux blocages historiques. »*

4. POURQUOI CELA NE SUFFIRA PAS À FAIRE CHANGER LE MARCHE DE CATEGORIE

Si l'effervescence actuelle est légitime, un regard froid sur le bilan des vagues précédentes d'implantations panafricaines commande la prudence. L'arrivée historique de grands réseaux n'a malheureusement pas fondamentalement transformé les indicateurs structurels du marché :

- **Le statu quo du financement des PME :** Les banques entrantes ont tendance à se laisser absorber par la prudence inhérente aux exigences de conformité internationales. Elles finissent par délaisser le tissue des PME locales pour se réfugier sur le segment ultra-disputé des grandes entreprises (Corporate), des multinationales ou des souscriptions de titres publics, jugés moins risqués.

- **Une inclusion financière atone :** Le taux de bancarisation strict reste structurellement bas en zone CEMAC. L'ouverture de guichets traditionnels ne résout pas la fracture financière des populations rurales ou non salariées.

- **L'absence d'innovation de rupture :** L'essentiel de l'offre se cantonne aux produits classiques (crédits à court terme, facilités de caisse). Les montages financiers complexes, le capital-investissement, le credit bail (leasing) d'envergure ou les solutions de couverture de risque demeurent marginaux. Le marchés'élargit, mais il ne s'approfondit pas.

5. LE MANIFESTE DU CHANGEMENT : CE QUI DOIT IMPERATIVEMENT EVOLUER

Pour les groupes bancaires entrants :

- **Comprendre l'essence de l'écosystème camerounais :** Le Cameroun possède une architecture économique unique, très fragmentée et caractérisée par des dynamiques communautaires fortes. On ne peut y appliquer aveuglément les matrices de risques standardisées utilisées à Lagos ou à Abidjan.
- **Adapter l'offre et les critères de notation :** Il est crucial de concevoir des modèles de scoring adaptés à la flexibilité et à la comptabilité parfois perfectible des PME/ETI locales, sans pour autant sacrifier les exigences prudentielles de la COBAC.
- **Accorder une véritable autonomie décisionnelle locale :** Pour éviter la paralysie opérationnelle, les directions générales locales doivent disposer de larges marges de manœuvre et de comités de crédit locaux souverains, évitant le syndrome du "pilotage à distance" depuis les sièges sociaux régionaux.
- **Créer des synergies avec la Tech et la Microfinance :** L'avenir de l'inclusion réside dans l'interopérabilité active avec les Établissements de Microfinance (EMF) de première catégorie et les Fintechs locales pour adresser le dernier kilomètre de l'économie.

Pour le Gouvernement et le Régulateur :

- **Instaurer des quotas de financement de l'économie réelle :** L'État, de concert avec la BEAC, pourrait inciter ou imposer aux banques commerciales un seuil plancher de financement dédié exclusivement aux PME locales, équivalent par exemple à un minimum de 15 % de l'encours global de leurs dépôts.

- **Render opérationnels et denses les mécanismes de garantie publique :** Pour de-risquer le secteu privé, le déploiement de fonds de garantie étatiques robustes, transparents et mutualisés est indispensable pour inciter les banques à prêter à long terme.

- **Imposer une politique de décentralisation géographique :** Aujourd'hui, Douala et Yaoundé concentrent près de 90 % du marché bancaire. Le gouvernement doit mettre en place des incitations pour pousser les banques à ouvrir des agences actives dans les huit autres régions du pays.

- **Moderniser l'infrastructure légale et financière :** Accélérer l'opérationnalisation complète des Bureaux d'Information sur le Crédit (BIC) et réformer les procédures judiciaires d'exécution des garanties.

CONCLUSION

L'arrivée des grands groupes bancaires d'Afrique subsaharienne tels que Coris Bank, Zenith Bank, NSIA Bank ou Vista Bank témoigne sans équivoque du dynamisme et de la centralité stratégique du marché camerounais au sein de la CEMAC. C'est une marque de confiance que les acteurs économiques doivent saluer. Toutefois, pour que ce nouveau souffle ne se limite pas à une simple recomposition des parts de marché entre acteurs du segment Corporate, un changement de paradigme est obligatoire. Ce n'est qu'en transformant structurellement l'approche du risque, en décentralisant l'offre et en co-investissant avec l'État dans des mécanismes de garantie fiables que le secteur bancaire camerounais pourra véritablement changer de catégorie et propulser l'émergence économique de la sous-région.

À PROPOS DE HEIGHTS ADVISORY

Heights Advisory est un cabinet de conseil spécialisé dans l'accompagnement stratégique, opérationnel et financier des acteurs économiques. Dirigé par des experts du secteur bancaire, le cabinet déploie une approche intégrée dite « Accompagnement 360° » pour offrir une vision globale, des solutions sur mesure et des résultats durables face aux mutations structurelles des marchés financiers.

Visez plus haut

HEIGHTS Advisory
BANKING CONSULTING

Téléphone:
(237) 620 57 25 17
699 38 33 50

E-mail:
ndannydior@heightsadvisory.org

Web:
www.heightsadvisory.org