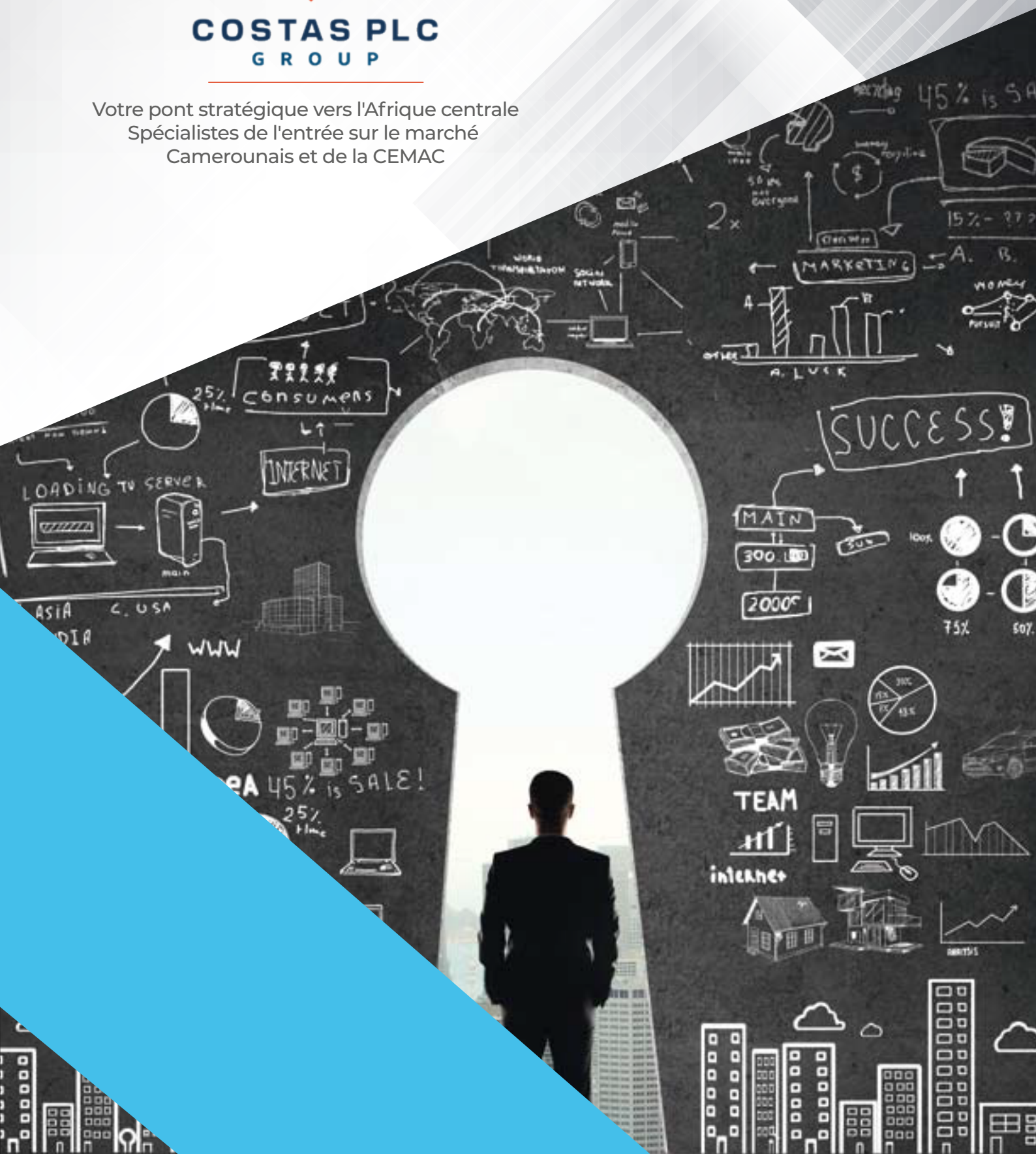




COSTAS PLC
GROUP

Votre pont stratégique vers l'Afrique centrale
Spécialistes de l'entrée sur le marché
Camerounais et de la CEMAC



NOUS SOMMES SÉRIEUX

À PROPOS DE NOUS
SERVICES
NOTRE ÉQUIPE
RÉALISATIONS
PROGRAMME COMMERCIAL

Bienvenue

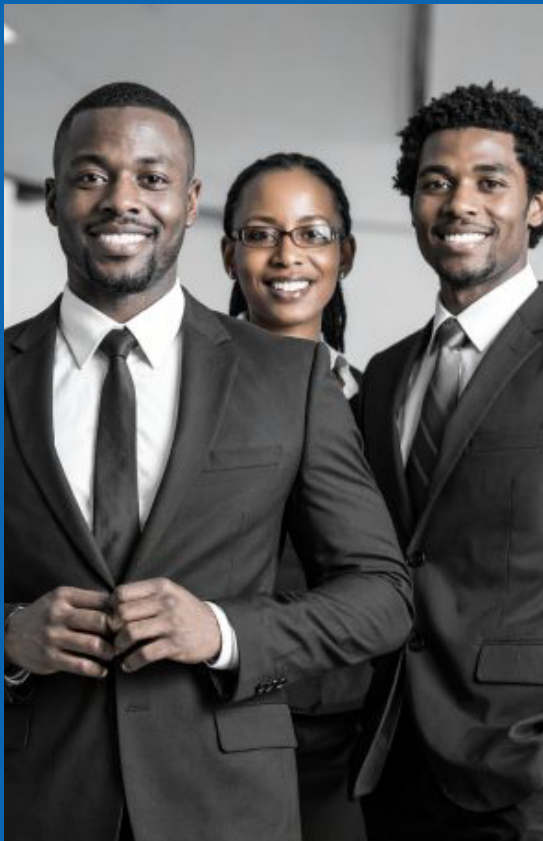
Costas Plc Group est une société d'investissement et de conseil émergente qui se consacre à faciliter les investissements stratégiques et les partenariats commerciaux au Cameroun et dans la région de l'Afrique centrale.

Fondée par des entrepreneurs camerounais visionnaires, la société rassemble une connaissance approfondie du monde des affaires, des réseaux régionaux et un engagement institutionnel afin de soutenir les investisseurs internationaux à la recherche d'opportunités dans des secteurs à forte croissance.

Notre mission est de faire le lien entre les capitaux mondiaux et les opportunités locales, en contribuant au développement économique durable tout en aidant les entreprises internationales à s'implanter et à étendre leur présence dans la sous-région d'Afrique centrale.

www.costasplcgroup.com

À PROPOS DE NOUS



Le groupe Costas Plc est un partenaire stratégique pour l'entrée sur le marché et le développement commercial des affaires internationales qui s'implantent au Cameroun et dans la région CEMAC (Afrique centrale).

Nous fournissons un soutien structuré et complet pour :

- Mettre en place des opérations
- Conclure des partenariats stratégiques
- Naviguer dans les cadres réglementaires
- Accélérer la croissance commerciale

Le Cameroun est la porte d'entrée vers six États membres de la CEMAC relevant d'un cadre monétaire commun, offrant un accès simplifié à un marché régional en pleine croissance.

Grâce à notre connaissance approfondie du terrain et à notre capacité d'exécution, nous aidons les investisseurs à atténuer les risques, à raccourcir les délais d'entrée sur le marché et à mettre en place des opérations durables avec une valeur à long terme.

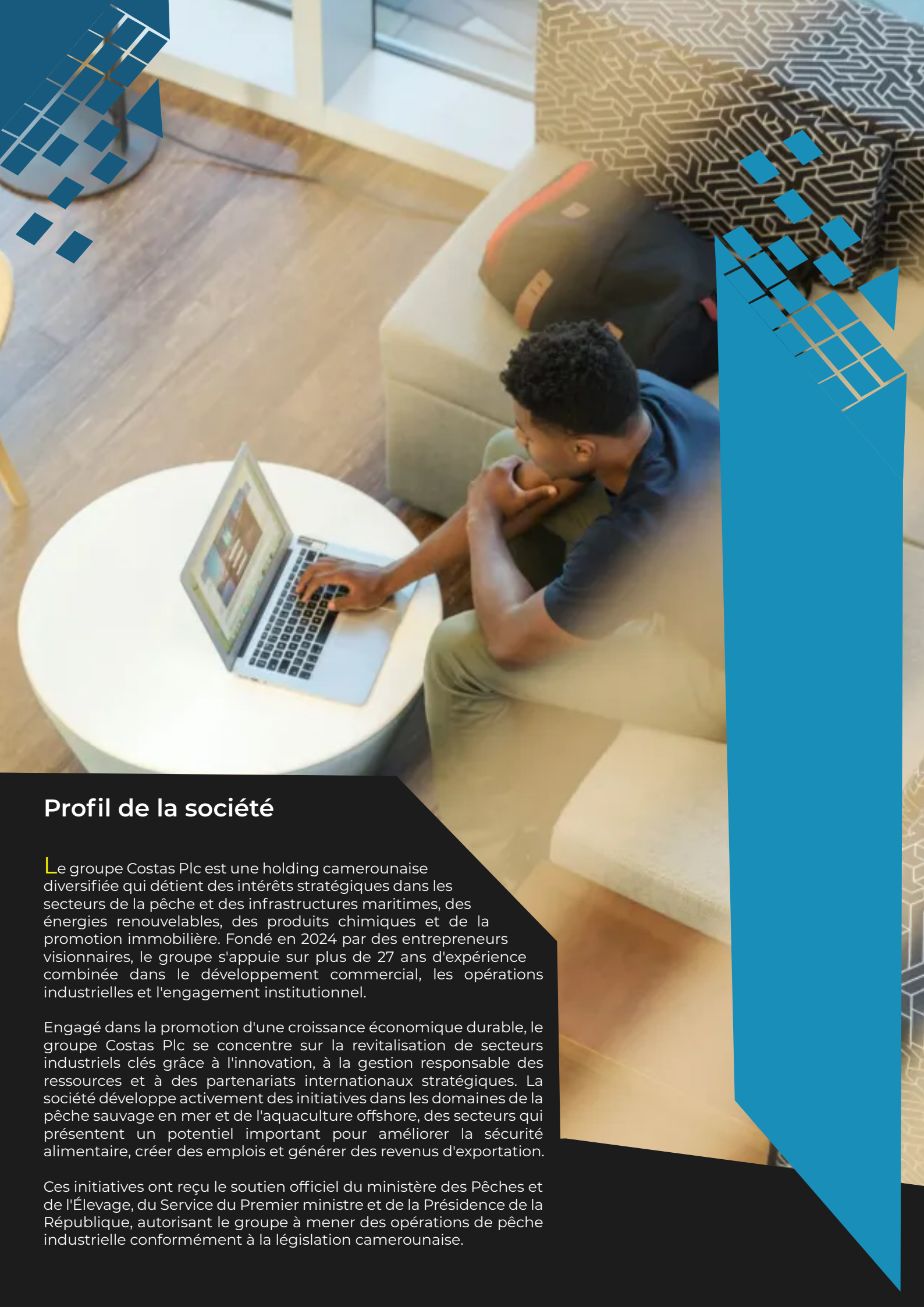
La position du Cameroun en tant que porte d'entrée économique vers les six États membres de la CEMAC

Au sein du groupe Costas Plc, nous nous positionnons comme votre passerelle stratégique vers la sous-région de l'Afrique centrale, en fournissant aux investisseurs internationaux et aux partenaires industriels l'expertise et l'accès local nécessaires pour réussir leur implantation et leurs activités au Cameroun et dans la région CEMAC.

Pourquoi nous ?

Notre objectif n'est pas seulement de faciliter les investissements, mais aussi de construire des partenariats durables qui contribuent au développement industriel, à la création d'emplois et à la croissance économique à long terme dans la sous-région de l'Afrique centrale.

Avec Costas Plc Group, les investisseurs gagnent un partenaire fiable qui combine une connaissance approfondie du marché local, une perspective internationale et une capacité pratique à conclure des accords pour transformer les opportunités en succès commerciaux.



Profil de la société

Le groupe Costas Plc est une holding camerounaise diversifiée qui détient des intérêts stratégiques dans les secteurs de la pêche et des infrastructures maritimes, des énergies renouvelables, des produits chimiques et de la promotion immobilière. Fondé en 2024 par des entrepreneurs visionnaires, le groupe s'appuie sur plus de 27 ans d'expérience combinée dans le développement commercial, les opérations industrielles et l'engagement institutionnel.

Engagé dans la promotion d'une croissance économique durable, le groupe Costas Plc se concentre sur la revitalisation de secteurs industriels clés grâce à l'innovation, à la gestion responsable des ressources et à des partenariats internationaux stratégiques. La société développe activement des initiatives dans les domaines de la pêche sauvage en mer et de l'aquaculture offshore, des secteurs qui présentent un potentiel important pour améliorer la sécurité alimentaire, créer des emplois et générer des revenus d'exportation.

Ces initiatives ont reçu le soutien officiel du ministère des Pêches et de l'Élevage, du Service du Premier ministre et de la Présidence de la République, autorisant le groupe à mener des opérations de pêche industrielle conformément à la législation camerounaise.

SERVICES

1. Intelligence du marché et analyse de faisabilité

Une vision stratégique avant tout engagement.

- Panorama du secteur et cartographie concurrentielle
- Prévisions de la demande et analyse de la chaîne d'approvisionnement
- Examen de l'environnement réglementaire et fiscal
- Évaluation des risques politiques et opérationnels
- Modélisation financière et études de viabilité des investissements

Résultat attendu : des informations exploitables pour la prise de décision, l'approbation par le conseil d'administration et l'allocation des capitaux.



2. Création de société et soutien conformité réglementaire

Création structurée avec mise en conformité juridique complète.

- Structuration de l'entité (filiale, coentreprise, succursale)
- Enregistrement de la société et dépôt des documents statutaires
- Conseil fiscal et coordination de l'enregistrement fiscal
- Licences et permis d'exploitation spécifiques au secteur
- Assistance continue en matière de conformité et de gouvernance

Objectif : minimiser les retards et garantir la clarté réglementaire dès le premier jour.



3. Liaison avec les gouvernements et les institutions / Conseil en matière de PPP

Interface de confiance avec les autorités publiques.

- Présentations stratégiques aux ministères et organismes de réglementation concernés
- Soutien dans le cadre de partenariats public - privé (PPP)
- Facilitation des concessions, autorisations et incitations
- Interprétation des politiques et conseil en matière de réglementation

Avantage: crédibilité renforcée et accélération des délais d'engagement.



4. Recherche de distributeurs et de partenaires stratégiques

Établir des alliances locales solides.

- Identification et évaluation des distributeurs, agents et partenaires industriels
- Recherche de co-investisseurs locaux et de partenaires pour des coentreprises
- Due diligence et soutien à la négociation structurée



5. Suivi des appels d'offres et représentation en matière de développement des affaires

Exécution commerciale sur le terrain.

- Suivi des appels d'offres des secteurs public et privé
- Renseignements sur les opportunités à un stade précoce
- Coordination des offres et conseil en matière de documentation
- Aide à la négociation et acquisition de clients



6. Stratégie d'expansion multi-pays de la CEMAC

Déploiement régional dans un cadre harmonisé.

- Expansion coordonnée du Cameroun vers le Gabon, le Tchad, la RCA, le Congo et la Guinée équatoriale
- Conseil réglementaire transfrontalier, recherche de partenaires, harmonisation douanière
- Mise en œuvre harmonisée de la croissance régionale dans le cadre monétaire et douanier de la CEMAC



7. Zone industrielle de Kribi – Attribution de terrains industriels et facilitation des investissements

Positionner le Cameroun comme un pôle industriel régional.

- Identification et qualification d'opérateurs crédibles
- Inspections de sites et consultations techniques
- Soutien structuré à la négociation avec la direction de la zone
- Facilitation des transactions et aide au lancement de projets



8. Cadres PPP pour les infrastructures

Faciliter la mise en œuvre de projets d'infrastructure clés au Cameroun.

- Routes, énergie, ports, logistique, logement, zones industrielles
- Suivi des appels d'offres et aide à la soumission
- Recherche de partenaires locaux et structuration réglementaire
- Coordination de l'acquisition de terrains et représentation à long terme du projet



NOTRE ÉQUIPE



Awasung Victor
Président-directeur général du groupe

Awasung Victor est le fondateur et PDG du groupe Costas Plc, véritable moteur de la vision et de la croissance stratégique de la société. Né à Victoria (Limbe), au Cameroun, il apporte plus de 27 ans d'expérience entrepreneuriale dans la création et le développement d'entreprises dans de multiples secteurs.

Fort d'une solide expérience internationale et d'une expertise locale approfondie, il est spécialisé dans la facilitation des investissements, les relations avec les pouvoirs publics et les partenariats stratégiques, mettant en relation les investisseurs internationaux avec des opportunités à fort impact au Cameroun et dans la région CEMAC.

Marché Intelligence & Analyse de faisabilité

Plus de 14 ans d'expérience dans la réalisation d'études de marché à fort impact dans les secteurs de la pêche, des énergies renouvelables et de l'industrie au Cameroun et dans la CEMAC.

A dirigé des études de faisabilité pour des projets de plus de 50 millions de dollars, fournissant des informations exploitables qui ont permis une entrée réussie sur le marché et minimisé les risques.



John Mbarga
Analyste de marché / Responsable stratégie

Création de sociétés et soutien en matière de conformité réglementaire

Plus de 8 ans d'expertise en droit des sociétés et en conformité réglementaire. A accompagné plus de 20 créations de sociétés pour des investisseurs locaux et internationaux, en veillant à la parfaite adéquation des cadres juridiques, fiscaux et de gouvernance.

Conseille en matière de restructuration de sociétés et de stratégie réglementaire pour un fonctionnement sans heurts



Aisha Ngu
Spécialiste juridique et réglementaire

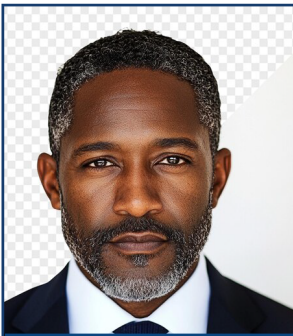
Relations gouvernementales

Plus de 15 ans d'expérience dans la facilitation des autorisations et des engagements avec les ministères, les organismes de réglementation et les institutions publiques.

Coordination de plus de 12 PPP et projets industriels, réduisant les retards bureaucratiques et renforçant la collaboration entre les investisseurs et les gouvernements.



Victor Deffo
Responsable Liaison institutionnelles



Recherche de distributeurs et de partenaires stratégiques

Plus de 8 ans d'expérience dans l'identification et la sécurisation de distributeurs et de partenaires stratégiques fiables.

Mise en place de partenariats qui ont permis d'étendre la couverture du marché de 40 %, d'optimiser l'efficacité opérationnelle et de développer les activités des investisseurs

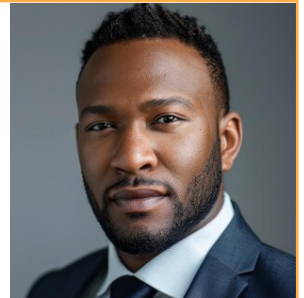
Joël Etoundi

Responsable du développement des affaires

Suivi des appels d'offres et représentation en matière de développement des affaires

Plus de 7 ans d'expérience dans le domaine de l'intelligence en matière d'approvisionnement, avec plus de 200 appels d'offres suivis dans les secteurs de l'énergie, de la pêche et des infrastructures.

A obtenu un taux de réussite de 70 % pour ses clients tout en représentant des investisseurs dans le cadre de soumissions, de négociations et d'engagements avec les parties prenantes.



Samuel Koffa

Conseiller en appels d'offres et affaires commerciales



Expansion multi-pays de la CEMAC

Plus de 9 ans d'expertise dans l'expansion transfrontalière et l'entrée sur les marchés de la région CEMAC. A mené à bien des projets commerciaux au Cameroun, au Gabon et au Tchad, permettant aux investisseurs de développer leurs activités tout en atténuant les risques réglementaires et opérationnels

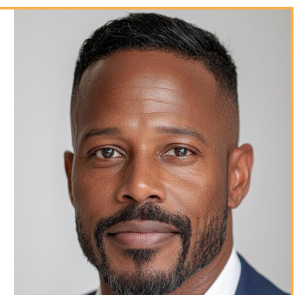
Fatima Ngome

Directrice régionale de la stratégie

Zone industrielle de Kribi – Attribution de parcelles industrielles et facilitation des investissements

Depuis plus de 10 ans, il aide les investisseurs à acquérir des terrains industriels, à structurer des transactions et à réaliser des évaluations de sites.

Il a aidé plus de 15 investisseurs sur plus de 200 hectares, en alignant les investissements sur les objectifs de développement de la zone et la stratégie industrielle nationale.



Eric Tchoumba

Facilitateur d'investissements industriels



Cadres Publique - Privé - Partenariat

Plus de 5 ans d'expérience dans la structuration de partenariats public-privé pour des projets à grande échelle dans les domaines de l'énergie, du transport maritime et des transports. Gestion de plus de 120 millions de dollars dans le cadre de missions de conseil en PPP, garantissant la viabilité financière et opérationnelle tout en s'alignant sur les priorités gouvernementales en matière d'infrastructures.

Claire Mvondo

Spécialiste en infrastructures

Réalisations

Analyse de marché et analyse de faisabilité

- Plus de 15 études de marché sectorielles réalisées (pêche, énergies renouvelables, fabrication industrielle)
- Plus de 50 millions de dollars d'opportunités d'investissement potentielles évaluées
- Plus de 10 études de faisabilité fournissant des informations pour une entrée stratégique sur le marché

Création de société et conformité réglementaire

- Aide à la création de plus de 12 sociétés au Cameroun
- Accompagnement des investisseurs dans les démarches d'obtention de licences, d'enregistrement fiscal et d'autorisations réglementaires
- Garantie d'une conformité totale avec les cadres de gouvernance nationaux

Liaison avec les gouvernements et les institutions

- Plus de 20 séances de consultation avec les ministères, les organismes de réglementation et les organismes publics
- Plus de 12 projets d'investissement public-privé et industriel facilités
- Établissement de relations institutionnelles solides afin de rationaliser les processus d'approbation

Recherche de distributeurs et de partenaires stratégiques

- Plus de 25 distributeurs locaux et partenaires stratégiques identifiés et évalués
- Accélération de la pénétration du marché de 40 % pour les clients
- Facilitation des accords de partenariat dans les secteurs industriel et commercial

Suivi des appels d'offres et développement des affaires

- Plus de 200 appels d'offres et opportunités d'approvisionnement suivis
- 70 % de réussite dans le positionnement des offres pour les clients
- Représentation d'investisseurs dans les processus de négociation et de proposition en phase initiale

Stratégie d'expansion multi-pays de la CEMAC

- Élaboration de stratégies d'entrée sur les marchés du Cameroun, du Gabon, du Tchad et d'autres marchés de la CEMAC
- Facilitation de la planification opérationnelle transfrontalière et des évaluations de marché
- Positionnement du Cameroun comme plaque tournante régionale pour les investisseurs

Zone industrielle de Kribi – Facilitation des investissements

- Accompagnement de plus de 15 investisseurs sur plus de 200 hectares de terrains industriels
- Organisation de visites de sites, de rencontres techniques et de processus d'attribution
- Alignement des projets des investisseurs sur les priorités industrielles nationales

Cadres PPP pour les infrastructures

- Conseil fourni pour plus de 5 PPP dans les domaines des infrastructures et des énergies renouvelables
- Plus de 120 millions de dollars de projets potentiels facilités
- Soutien à la structuration, à la répartition des risques et à l'engagement des parties prenantes



Impact global

- 1 Plus de 27 ans d'expertise combinée de l'équipe mise à profit pour faciliter l'entrée sur le marché et les investissements.
- 2 Plus de 50 millions de dollars d'opportunités d'investissement évaluées au Cameroun et dans la région CEMAC.
- 3 De solides réseaux institutionnels garantissant des approbations rapides et une mise en œuvre fluide des projets.
- 4 Présence multisectorielle: pêche, énergies renouvelables, industrie, maritime, mines et infrastructures.



I Programme Commercial

Programme d'accès au marché pré-B2B

Entrée stratégique sur le marché pour les entreprises internationales en visite au Cameroun et dans la région CEMAC

De nombreuses entreprises internationales qui pénètrent de nouveaux marchés organisent des forums d'affaires, des présentations de produits ou des événements de réseautage de courte durée (2 à 3 jours) dans les salles de conférence des hôtels. Si ces missions leur permettent de se faire connaître, elles se terminent souvent sans qu'elles aient trouvé de partenaires de distribution crédibles ou d'interlocuteurs commerciaux sérieux, ce qui limite l'impact commercial de la visite.

Costas Plc Group propose un programme spécialisé d'accès au marché pré-B2B conçu pour garantir que les entreprises en visite arrivent au Cameroun avec des partenaires commerciaux qualifiés déjà identifiés et pré-engagés.

Notre équipe effectue un travail préparatoire approfondi avant votre arrivée, ce qui permet d'organiser des réunions productives et d'accélérer les résultats commerciaux.

Notre approche stratégique

Plutôt que de passer un temps précieux à rechercher des partenaires pendant votre visite, Costas Plc prépare le marché à l'avance en :

- Identifiant des distributeurs, importateurs et partenaires commerciaux stratégiques réputés.
- Menant des discussions préliminaires avec des homologues potentiels.
- Vérifiant la crédibilité et la capacité opérationnelle des partenaires.
- Organisant des réunions B2B ciblées avec les décideurs.

Ainsi, lorsque votre délégation arrive, vos homologues sont prêts à s'engager, ce qui permet de concentrer les réunions sur la formation de partenariats, les accords de distribution et les négociations commerciales.

Principaux éléments du service

- **Renseignement sur le marché et recherche de partenaires**

Identification et sélection de sociétés locales fiables, en adéquation avec votre secteur d'activité et vos objectifs commerciaux.

- **Pré-engagement et mise en relation d'entreprises**

Communications préliminaires entre les parties afin de déterminer leur intérêt, d'harmoniser leurs attentes et de préparer des réunions productives.



- **Coordination de réunions B2B ciblées**

Calendriers de réunions structurés pendant votre visite, afin d'optimiser la productivité dans des délais limités.

- **Facilitation des délégations d'affaires**

Soutien pour les présentations de produits, les négociations et les événements de réseautage dans le cadre de conférences professionnelles.

Expansion sur le marché régional

Soutien stratégique pour pénétrer le marché plus large de l'Afrique centrale par le biais de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC), offrant ainsi l'accès à un marché régional de plus de 55 millions de consommateurs.

Le résultat

Grâce à notre modèle de préparation pré-B2B, les sociétés internationales transforment leurs courtes visites exploratoires en missions commerciales à fort impact, ce qui leur permet :

- De trouver des partenaires de distribution fiables
- D'accélérer leur entrée sur le marché
- D'établir des relations commerciales durables
- De se développer au Cameroun et dans toute la région CEMAC

Costas Plc Group est votre partenaire stratégique local et veille à ce que votre entrée sur le marché soit efficace, structurée et couronnée de succès commercial.



Promotion commerciale sur le terrain pour les sociétés de commerce en ligne

Relier la présence numérique à la visibilité dans le monde réel en Afrique centrale

Si les plateformes de commerce en ligne offrent une portée mondiale, de nombreuses sociétés rencontrent des difficultés pour se faire connaître et susciter l'intérêt au niveau local dans la sous-région d'Afrique centrale, où l'accès à Internet et l'adoption du numérique restent limités. Le simple fait de référencer des produits en ligne se traduit souvent par une faible visibilité et des opportunités commerciales manquées.

Costas Plc Group propose un service complet de promotion commerciale sur le terrain, aidant les entreprises internationales à traduire leur présence numérique en notoriété dans le monde réel et en résultats commerciaux tangibles.

Notre approche

Nous allons au-delà des listes numériques en proposant une implication directe sur le marché, garantissant ainsi que vos produits et services atteignent le bon public de la bonne manière. Notre équipe de spécialistes expérimentés du marché facilite :

- Les campagnes de sensibilisation aux produits dans les principales villes et les pôles industriels
- La promotion directe auprès des distributeurs, des détaillants et des utilisateurs finaux
- L'engagement auprès de partenaires commerciaux et de parties prenantes qualifiés pré-identifiés par notre service de veille commerciale

Cette approche maximise la visibilité et la valeur perçue de vos produits, même dans les régions où l'accès à Internet est limité ou lent.

Principales caractéristiques du service

Promotions locales ciblées

- Campagnes promotionnelles personnalisées adaptées à votre catégorie de produits
- Démonstrations et présentations sur le terrain



*International Investment &
Market Entry Partner for
Central Africa*



- Engagement dans les points de vente, les centres commerciaux et lors d'événements professionnels

Engagement stratégique des partenaires

- Établir des liens avec les distributeurs, les grossistes et les commerçants locaux
- Faciliter les essais de produits et la collecte de commentaires
- Instaurer la confiance et sensibiliser les décideurs

Exposition à valeur ajoutée

- Améliorer les annonces numériques grâce à une crédibilité dans le monde réel
- Accélérer l'adoption par le marché et la reconnaissance de la marque
- Générer des prospects qualifiés pour les ventes et la distribution

Portée régionale

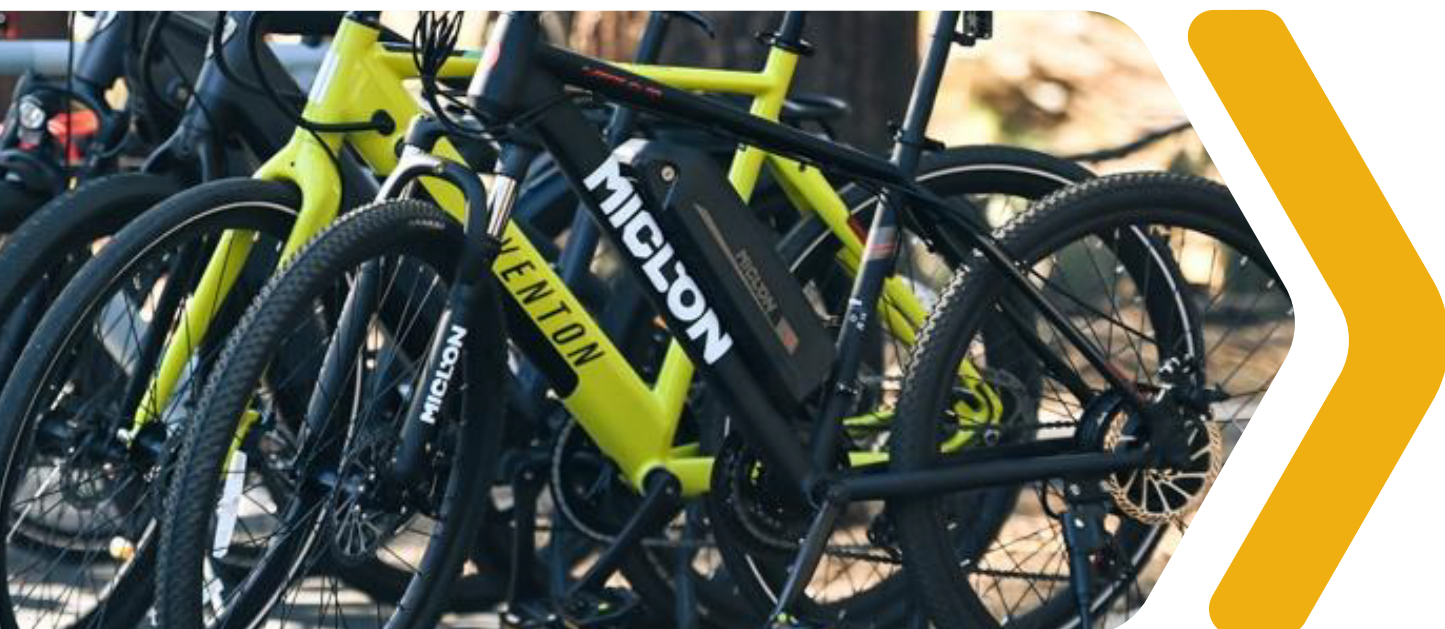
- Focused activity in Cameroon and broader “Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC)”
- Access to urban and semi-urban areas where online visibility is limited
- Ensuring a strong, first-hand market presence before competitors

Le résultat

Les sociétés qui tirent parti de notre expérience en matière de services de promotion sur le terrain bénéficient des avantages suivants :

- Une visibilité accrue des produits et une meilleure notoriété de la marque
- Une crédibilité renforcée sur le marché local
- Une accélération de la distribution et de l'adoption des ventes
- Une connaissance approfondie des préférences des consommateurs et de la disponibilité des partenaires

Costas Plc Group agit comme une extension stratégique de votre équipe marketing et commerciale, transformant les annonces numériques en un impact commercial réel dans toute l'Afrique centrale.





COSTAS PLC
G R O U P

Costas Plc Group

623 rue Vasnitex – Bonapriso,
BP: 15709 Douala,
République du Cameroun

Téléphone: (+237) 699 955 801
(+237) 653 376 648

Email: info@costasplcgroup.com
Site web: www.costasplcgroup.com