

Précollecte des ordures ménagères

Le modèle chiffré d'une entreprise de ramassage de quartier : investissement de départ, compte d'exploitation, seuils de rentabilité et cadre réglementaire.

2 556 000 F

investissement de départ

253 107 F

charges mensuelles

50,6 %

point mort de recouvrement

576

ménages pour 150 000 F/mois

1. Le marché et la porte d'entrée

Le secteur des déchets au Cameroun se recompose en 2026. À Douala, la Communauté urbaine a **rompu avec le modèle de l'opérateur unique** : Genelcam a décroché un contrat de **954 millions de FCFA** sur le 4^e arrondissement à compter de janvier 2026, tandis qu'Hysacam conserve les quatre autres.

Donnée 2026	Montant	Portée
Enveloppe CUD consacrée aux déchets	7 Md F	Douala, exercice 2026
Contrat Genelcam	954 M F	4 ^e arrondissement de Douala
Dotation aux mairies d'arrondissement	100 M F	Destinée aux associations et PME : bacs et sacs pour la précollecte
Appel d'offres traitement final	18,5 Md F	Douala, opérateur unique à sélectionner
Contrats Hysacam à Yaoundé	45+ Md F	3 lots sur 4, attribués fin 2024

La porte est étroite mais elle est ouverte. Les marchés de collecte et de transport se comptent en centaines de millions et supposent une flotte de bennes tasseuses : ils ne sont pas accessibles à une entreprise qui démarre. En revanche, les **100 millions fléchés vers les associations et PME de précollecte** désignent précisément le créneau d'entrée — et le besoin est réel, puisque les dépôts sauvages persistent malgré les milliards engagés.

Ce qu'est la précollecte

C'est l'opération qui consiste à ramasser les déchets **au domicile des ménages** et à les acheminer, par traction humaine ou par tricycle motorisé, jusqu'aux **points de regroupement officiels** où l'opérateur formel prend le relais. Elle dessert les quartiers que les bennes ne peuvent pas atteindre : ruelles étroites, zones non loties, habitat dense.

Des structures y opèrent déjà à Yaoundé — Sarkan Zoumountsi à la Briqueterie, Tam-tam Mobile à Melen, GIC Jevolec à Mendong — ce qui confirme la viabilité du modèle et fournit des points de comparaison.

2. Investissement de départ

Poste	Montant (FCFA)
Tricycle-benne motorisé	1 500 000
Bacs de regroupement et poubelles	200 000
Équipements de protection (2 agents)	100 000
Formalités : création, NIU, permis environnemental	150 000
Communication et démarchage initial	100 000
Fonds de roulement (2 mois de charges)	506 000
Total à mobiliser	2 556 000

Hypothèses à valider par vos devis. Le prix du tricycle-benne motorisé varie fortement selon la cylindrée, la marque et le fournisseur. Les formalités dépendent de la forme juridique retenue. Faites établir au moins trois devis avant d'arrêter votre plan de financement.

Deux façons de réduire la mise initiale

- **Démarrer en traction humaine** — charrettes et diables — sur un périmètre restreint, puis motoriser une fois la base d'abonnés constituée. L'investissement tombe alors sous le million.
- **Solliciter la dotation communale.** Les 100 millions de la CUD sont destinés à l'achat de *bacs et de sacs* pour les associations et PME de précollecte. Rapprochez-vous de votre mairie d'arrondissement : ce sont deux postes en moins à financer.

3. Compte d'exploitation mensuel

Modèle de base : **un tricycle, deux pré-collecteurs**, deux passages hebdomadaires par ménage.

Charge mensuelle	Montant (FCFA)
Salaires (2 pré-collecteurs au SMIG)	120 000
Cotisations CNPS employeur (13,7 %)	16 440
Carburant	40 000
Entretien et pièces	20 000
Sacs, bacs, consommables	15 000
Amortissement du tricycle (36 mois)	41 667
Total des charges	253 107

Les salaires sont calculés au **SMIG de 60 000 FCFA** du secteur privé non agricole. Les cotisations CNPS employeur retenues sont de 13,7 % (prestations familiales 7 %, pension 4,2 %, accidents du travail 2,5 % en risque moyen) — **elles ne sont pas optionnelles** et la plupart des plans les oublient.

Tarifs observés sur le terrain

Type d'opérateur	Tarif mensuel par ménage	Service
Associations de quartier	500 à 1 000 F	Variable selon la taille du ménage
Initiatives privées	2 000 F	Deux passages par semaine

4. Combien de ménages faut-il ?

C'est la question qui décide du projet. Le tableau croise le tarif mensuel et le taux de recouvrement effectif.

Tarif	Recouvrement 60 %		Recouvrement 70 %		Recouvrement 85 %	
	équilibre	+150 k	équilibre	+150 k	équilibre	+150 k
1 000 F	422	672	362	576	298	474
1 500 F	281	448	241	384	199	316
2 000 F	211	336	181	288	149	237

« Équilibre » = charges couvertes, aucun revenu pour le promoteur. « +150 k » = nombre de ménages permettant de dégager **150 000 FCFA de revenu mensuel** en plus des charges.

La lecture qui oriente la stratégie commerciale. À 1 000 F par ménage et 70 % de recouvrement, il faut **576 abonnés** pour dégager 150 000 F. À **2 000 F** dans les mêmes conditions, il n'en faut que **288**. Doubler le tarif divise par deux l'effort commercial — à condition que le service justifie le prix : deux passages par semaine, horaires tenus, bacs fournis.

5. Le seul chiffre qui décide : le recouvrement

Une entreprise de précollecte est un **service par abonnement**. Le chiffre d'affaires facturé n'est pas le chiffre d'affaires encaissé, et c'est là que la plupart des projets meurent. Simulation à **500 ménages au tarif de 1 000 F** :

Taux de recouvrement	Encaissé	Résultat mensuel
100 %	500 000	+246 893
90 %	450 000	+196 893
80 %	400 000	+146 893
70 %	350 000	+96 893
60 %	300 000	+46 893
50 %	250 000	-3 107
40 %	200 000	-53 107

Point mort : 50,6 % de recouvrement. En dessous, l'entreprise perd de l'argent chaque mois, quel que soit le nombre d'abonnés inscrits. Un carnet de 500 ménages dont seuls 4 sur 10 paient réellement produit une perte de plus de 53 000 F par mois. **Le recouvrement n'est pas un détail d'exécution : c'est le cœur du modèle.**

Les cinq leviers qui tiennent le recouvrement

1. **Encaisser à la source**, au moment du passage, plutôt qu'en fin de mois.
2. **Le Mobile Money avec référence d'abonné** : traçable, sans manipulation d'espèces par les agents.
3. **Un carnet d'abonnés tenu à jour** — nom, adresse, date de paiement. C'est aussi votre livre de recettes au sens fiscal.
4. **La suspension effective du service** après deux mois impayés, annoncée à l'inscription et appliquée sans exception.
5. **Le passage par le chef de bloc ou le comité de quartier**, qui crédibilise le service et facilite le recouvrement collectif.

6. Cadre réglementaire et fiscal

Les textes applicables

Texte	Ce qu'il régit
Décret n° 2012/2809/PM du 26 septembre 2012	Conditions de tri, collecte, stockage, valorisation, recyclage, traitement et élimination finale des déchets
Arrêté n° 001/MINEPDED du 15 octobre 2012	Conditions d'obtention du permis environnemental
Convention avec la commune	Périmètre d'intervention, points de regroupement, articulation avec l'opérateur formel

Ne démarrez pas sans passer par la mairie. La précollecte s'arrête aux points de regroupement officiels : sans accord sur le périmètre et les points de dépôt, votre activité déverse des déchets là où l'opérateur formel ne passe pas, et vous devenez vous-même producteur de dépôt sauvage.

Régime fiscal

Scénario	CA annuel	Régime	IGS annuel
500 ménages × 1 000 F @ 70 %	4 200 000 F	IGS — classe 5	125 000 F
350 ménages × 2 000 F @ 75 %	6 300 000 F	IGS — classe 6	200 000 F
800 ménages × 1 500 F @ 80 %	11 520 000 F	IGS — classe 8	500 000 F

Deux seuils à surveiller. L'adhésion à un **Centre de Gestion Agréé** divise l'IGS par deux en toute légalité. Et à partir de **10 millions de chiffre d'affaires** — classe 8 — la **Déclaration Statistique et Fiscale devient obligatoire** : il faut alors tenir une comptabilité, ce qui suppose de l'anticiper plutôt que de le découvrir.

Le financement public du secteur

La loi de finances 2026 a **doublé le droit d'accises spécial affecté au financement de l'enlèvement des ordures ménagères, de 0,5 % à 1 %**, générant environ 20 milliards de FCFA supplémentaires. S'y ajoute la **Taxe de Développement Local**, qui finance notamment l'éclairage, l'assainissement et les ordures. Autrement dit : les moyens publics du secteur augmentent, et ils transitent par les communes.

Plan de démarrage en 90 jours

- Jours 1-15** — créer l'entreprise (CFCE), obtenir le NIU, ouvrir le compte bancaire.
- Jours 15-30** — déposer la demande de permis environnemental ; rencontrer la mairie d'arrondissement pour le périmètre et les points de regroupement.
- Jours 30-45** — acquérir le tricycle et les équipements ; recruter et déclarer les deux agents à la CNPS.
- Jours 45-75** — démarchage porte-à-porte : viser 300 abonnés avant le premier passage, avec paiement du premier mois à l'inscription.
- Jours 75-90** — lancement du service ; mise en place du carnet d'abonnés et du Mobile Money ; suivi hebdomadaire du taux de recouvrement.

Sources. Données de marché 2026 : Communauté urbaine de Douala (enveloppe déchets, contrat Genelcam, dotation aux mairies d'arrondissement, appel d'offres traitement final), contrats Hysacam à Yaoundé, presse économique camerounaise. Tarifs de précollecte et organisation du service : travaux de recherche et reportages sur la précollecte à Yaoundé. Cadre réglementaire : décret n° 2012/2809/PM du 26

septembre 2012 et arrêté n° 001/MINEPDED du 15 octobre 2012. SMIG et taux CNPS : réglementation camerounaise en vigueur. Barème IGS : article C 40 du Code Général des Impôts. Droit d'accises ordures ménagères : loi de finances 2026. Les coûts d'équipement, de carburant et d'entretien sont des hypothèses de travail LeFisk, à remplacer par vos devis. Guide complet : lefisk.cm