

Association Malienne des  
Exportateurs des Fruits et Légumes : AMELEF

THEME:

PROBLEMES D'ACCES AU FINANCEMENT  
A L'EXPORTATION

*Présenté par: Ibrahim Bocar BA, Conseiller Spécial du Président de la  
Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali au Séminaire des Pays Africains  
Francophones sur la Diversification et le Développement du Secteur Horticole.*

*Bamako-Mali du 13 au 15 février 2001.*

## **INTRODUCTION**

Cette note a pour but d'introduire un débat sur :

- les potentialités du secteur rural malien,
- les contraintes de financement à l'exportation,
- propositions des voies et moyens d'accroître les financements bancaires à l'exportation.

## **I - LES POTENTIALITES DU SECTEUR RURAL**

**Le secteur agricole représente en 1999, 45 % du PIB réel et les 3/4 des recettes d'exportation :**

Les exportations du pays sont concentrées sur un nombre très réduit de produits primaires dont les prix sont fortement tributaires des conditions du marché international (coton et or) et bétail sur pied.

Cette agriculture fournit les moyens d'existence à 80 % de la population rurale. Le secteur manufacturier, malgré l'adoption des conditions législatives, réglementaires et institutionnelles plus favorables (libéralisation du commerce et des prix en général, de nouveaux codes de commerce, des investissements, des mines, du travail, la création de Tribunaux de Commerce, de Guichet Unique, de Centre de Formalités des Entreprises, réformes tarifaires et fiscales, la simplification de procédures d'agrément des entreprises, de mise en place des systèmes d'information etc.), son poids économique demeure très insuffisant eu égard au potentiel que lui offre le secteur primaire en particulier l'agriculture et l'élevage.

**Le secteur manufacturier n'occupe en effet que 13% du PIB** environ pour la période allant de 1994-1999.

Les services (commerce et autres **services marchands**) **représentent 26,5 % du PIB** au cours de la même période.

Ces chiffres indiquent si besoin était les défis auxquels le Mali doit faire face, dans le contexte des intégrations au sein de l'UEMOA, de la CEDEAO et de la globalisation des marchés.

Dans le contexte actuel de libéralisation, les potentialités du secteur agricole constituent à coup sûr le meilleur atout dont dispose le Mali.

A cet égard, force est de constater que le Mali bénéficie d'un cadre macro économique stabilisé avec un taux de croissance économique annuel moyen de l'ordre de (5 %), un taux d'inflation maîtrisé (3,1 %) et des finances publiques assainies, etc..

Il est vrai qu'aujourd'hui, cette embellie doit être nuancée avec la crise du secteur cotonnier.

Néanmoins, il existe un climat favorable aux affaires et à l'investissement qui se conjugue avec les bonnes dispositions des partenaires au développement, en particulier l'Union Européenne, l'UEMOA dans le cadre des politiques sectorielles et les Etats-Unis d'Amérique avec l'initiative du Président Clinton.

L'exposé ne concernera ici que la filière fruits et légumes et la problématique du financement bancaire à l'exportation.

### **1) La filière fruits et légumes**

Cette filière représente l'une des plus importantes et aussi la moins exploitée. En prenant la mangue par exemple, sur une production estimée à 300 000 tonnes an, seulement 1/4 est consommé. C'est dire que les pertes sont énormes.

Par ailleurs, le haricot vert dont l'expansion de la production est possible en raison de l'existence des marchés potentiels et des terres appropriées disponibles est sous exploité.

La filière fruits et légumes pourrait contribuer de manière significative à l'équilibre de la balance commerciale et à la création d'emplois au Mali.

#### **Les entreprises existantes**

Après l'expérience de la Société de Conserve du Mali (SOCOMA) créée à l'indépendance et liquidée, toutes les unités créées ont connu des difficultés. Le cas de SONIACO-SA en est un exemple. Cette Société souffre de ses équipements peu performant.

La Société FRUITEMA aujourd'hui dissoute représente une autre expérience dans le domaine des exportations de fruits et légumes. Elle a été pionnière.

#### **1.1) Opportunités d'investissement**

- production de jus (mangue, tamarin, goyave, orange, gingembre etc.),
- débouchés : Sénégal, Côte d'Ivoire et autres Pays hors UEMOA, - reprise de la SONIACO-SA par d'autres partenaires,
- production accrue de haricot vert.

Le marché existe ainsi que les terres cultivables.

Avant d'analyser les contraintes de financement, nous parlerons de la typologie des besoins du secteur.

### **2) Typologie des besoins de financement**

Leurs fonds propres étant limités, les opérateurs privés doivent faire face aux besoins multiples tous indispensables.

### **2.1) La commercialisation des produits**

Les besoins de financement de la commercialisation vont de la préparation de la campagne à l'exportation du produit devant précéder le retour des fonds avec tous les problèmes complexes en amont et en aval que vous cernez en tant que professionnels du secteur.

### **2.2) Les besoins en fonds de roulement**

Pour le haricot vert par exemple, l'opérateur doit faire aux achats de :

- Semences
- engrais
- produits phytosanitaires
- petits matériels
- avances aux producteurs etc..
- emballages
- toutes les autres dépenses afférentes à l'exportation etc.

### **2.3) Les besoins d'équipement**

L'acquisition d'un minimum d'infrastructures est indispensable (calibreuses, chambres froides, camions frigorifiques, etc.).

### **2.4) Les besoins et d'investissements dans le cadre de la création ou l'extension d'unités de transformation**

La création comme l'extension d'unités de transformation requiert un effort d'investissements dont le financement est hors de la portée des opérateurs privés.

Le financement par les Banques des investissements sur leurs ressources propres comme sur lignes de crédit extérieures posent les mêmes problèmes de garantie et d'apport personnel.

L'existence de Fonds de Garantie ou de Participation locaux et sous régionaux n'a pas permis de combler les attentes.

## **II - LES CONTRAINTES DE FINANCEMENT**

A ce niveau, nous pouvons relever les obstacles mis en exergue par les promoteurs privés opérant dans le secteur.

Avant de parler du financement bancaire, il faut rappeler qu'il existe d'autres contraintes à lever sans lesquelles le seul financement serait insuffisant. Il s'agit de :

- la formation et le management,
- l'information économique et commerciale,
- le coût des facteurs énergie, communication, transport etc.).

De toute évidence, l'accès au crédit bancaire notamment pour le financement de leurs équipements pour les producteurs et des besoins de trésorerie concernant les exportateurs apparaît comme une préoccupation permanente de tous les acteurs du secteur.

Pour certains d'entre eux, le problème est même considéré comme insoluble au point qu'ils ne prennent aucune initiative en direction des Banques locales.

Par contre, ils sont dans certains cas Sociétaires des Caisses Mutuelles d'Epargne et de Crédit (NIESIGISO, KAFO JIGINEW, etc.). Concernant les industries agro-alimentaires, sauf pour les petites nouvelles unités, elles sont vieillissantes (20 ans environ). La plupart sont acquises grâce aux lignes de crédit KFW (ex Allemagne Fédérale), Banque Mondiale (IDA), SFI, Caisse Centrale de Coopération Economique (CCCE) dans le cadre de la coopération française.

### **1) La loi bancaire**

Les Banques maliennes à l'instar des Banques sœurs de l'UEMOA sont assujetties aux dispositions de la Loi bancaire de l'UEMOA et aux règles prudentielles.

De surcroît, elles sont échaudées par les expériences passées et notamment le financement des exportations telles le destockage de bétail pendant les années 1980, et les impayés au titre des exportation des fruits et légumes.

La plupart des Banques sont encours de restructuration, privatisation ou nouvelles.

### **2) L'appréciation du risque sur les exportateurs**

Depuis l'abandon de la politique sectorielle des crédits et la disparition des Banques dites de développement, les Banques sont peu enclines à prendre des risques sur les exportateurs.

Elles sont tournées vers des risques supposés moindre ou bon risque comme la CNMT, HUICOMA, les pétroliers etc... ou vers les prêts interbancaires.

Il faut ajouter un facteur objectif, c'est l'inexistence de mécanisme de sécurité du rapatriement des recettes d'exportation.

### **3) L'insuffisance de mécanismes de garantie**

Des dispositifs du genre manquent ou sont peu fiables

### **4) Le manque d'incitations**

Les pouvoirs publics au delà des exonération des exportations doivent trouver d'autres mesures incitatives en raison du poids de commerce extérieur comme vecteur de la croissance économique.

### **III - PROPOSITIONS DE VOIES ET MOYENS D'ACCROITRE LE FINANCEMENT A L'EXPORTATION**

#### **1) Briser la glace de la méfiance du système bancaire**

A cet égard, l'information et la sensibilisation des Banques sur les activités exportation et leurs impacts sur l'économie doivent être une priorité.

#### **2) Multiplier les mécanismes de garantie exportation**

A ce niveau, les bailleurs de Fonds et l'Etat ont un rôle déterminant.

#### **3) Prendre des mesures incitatives**

En dehors de la suppression des taxes à l'exportation elle-même fictives puisque les intrants importés sont passibles de taxes ou de cautions, les Banques ne sont pas encouragées à prendre des risques dans le secteur exportation qui pourrait être un puissant vecteur pour la croissance économique et la création d'emplois eu égard aux potentialités que recèle le secteur rural malien.

#### **4) Mettre à profit les politiques sectorielles de l'UEMOA**

Par une bonne utilisation de ressources du Fonds d'Aide à l'Intégration Régionale (FAIR).