

REPUBLIQUE DU CAMEROUN



Séminaire sur la transparence du marché et le système d'information.

**Thème : FINANCEMENT DANS LES FILIERES ET RECHERCHE
DES DEBOUCHES.**

Par S. Mj André Marie LEMA
Ingénieur Agro-Economiste
Chargé de mission Organisations Professionnelles et Commercialisation

Yaoundé ; 7 - 9 novembre 2006

Conseil Interprofessionnel du Cacao et du Café, Rue Prince de Galles, Akwa - BP 3928 Douala
Téléphone (237) 342.07.77 / 342.46.73 - Télécopie (237) 342.08.16 courriel : cicc@camnet.com

Introduction

Le Secteur agricole a joué un rôle très important dans des pays dits émergents en Asie.

C'est le cas des pays tels l' Indonésie et le Vietnam.

Au Cameroun, le secteur agricole, avec plus de 60% de la population active, contribue pour 30% du PIB national.

Il est le premier pourvoyeur de devises avec 55% des exportations.

Le développement du secteur agricole a sérieusement été affecté par le Programme d'ajustement structurel (PAS) qui s'est accompagné par la

libéralisation de l'économie en général et du secteur agricole en particulier.

Les conséquences sont aujourd'hui très désastreuses tant pour l'investissement, la production, les emplois que les conditions de vie des populations.

Les effets du PAS et de la mondialisation ont ainsi conduit le Cameroun vers le groupe des Pays Pauvres Très Endettés (PPTTE) avec au passage la liquidation de certaines Banques (BCD, CAC, FONADER).

Il se trouve cependant que le financement des filières pour nos produits agricoles en général et pour la filière Cacao / Café en particulier constitue un enjeu important pour l'économie du Cameroun.

En effet, au regard des différentes contraintes de développement du secteur rural, le financement apparaît comme un élément central, du côté du Gouvernement comme du secteur privé agricole tant les besoins sont réels en terme notamment ;

- de recherche et vulgarisation agricole
- de production
- d'inputs
- d'équipement
- de stockage
- de commercialisation
- de transformation
- d'informationect

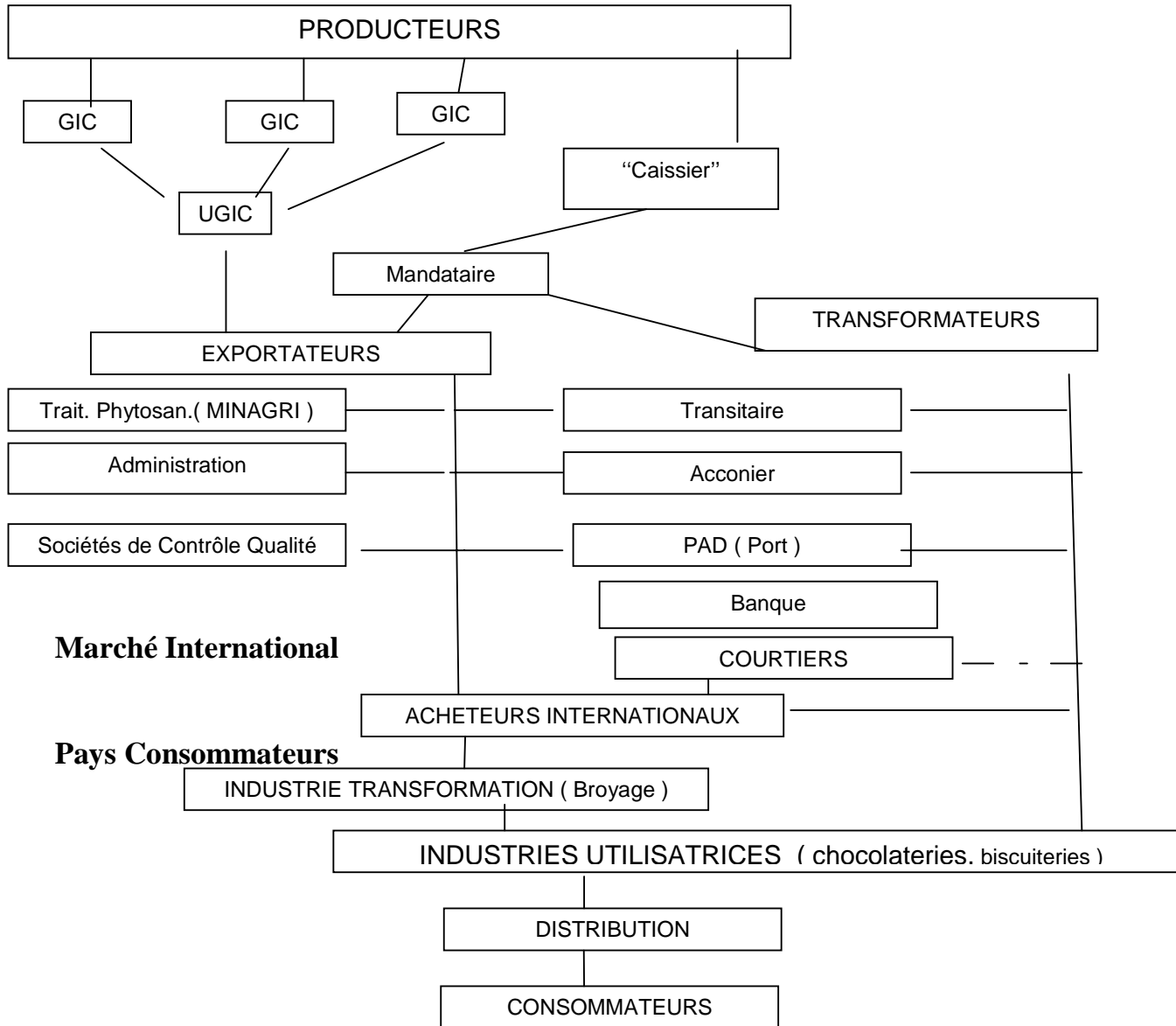
La recherche des débouchés étant pour nous un volet de la commercialisation qui constitue un thème qui sera développé au cours

de cette rencontre, nous avons préféré formuler notre thème ainsi qu'il suit « Financement dans les filières »

Nous ferons le point sur la filière et ses acteurs.

Nous examinerons ensuite les aspects liés au financement de la filière.

CAS DE LA FILIERE CACAO



1. LE CACAO ET LES CAFES, PRODUITS D'EXPORTATION

Comme d'autres produits (coton, huile de palme, etc..) le cacao en fèves et les cafés verts sont des **produits de base** : ils n'ont pas subi de transformation industrielle autre que leur séparation avec les sous-produits (enveloppes : cabosses, coques).

Ces produits bénéficient d'une organisation au niveau international qui permet de vendre et d'acheter à tout moment. Ce sont **les bourses ou les marchés internationaux des matières premières.**

Les produits de base ont une Origine ; c'est le pays où ils sont produits. Ainsi, le cacao et le café du Cameroun sont vendus comme cacao et café d'Origine : CAMEROUN.

Si les produits de base subissent une transformation, même partielle, ils deviennent **des produits industriels**. La responsabilité de la qualité est alors assumée, avant tout, par l'industriel qui l'a transformé, et non plus seulement par le pays producteur. Ainsi, on peut aussi ne pas exporter les fèves de cacao : si on a les usines pour cela, on peut broyer le cacao pour le transformer. On va obtenir des produits de transformation (masse, beurre, poudre, liqueur...).

1. LES FILIERES CACAO ET CAFES DU CAMEROUN

Toutes les activités des personnes qui produisent, transforment, vendent et achètent un même produit constituent : la filière de ce produit. Toutes ces personnes sont des opérateurs de la même filière ; ce sont des

professionnels de la filière. Le prix final du produit quittant la **filière** (soit pour être consommé, soit pour être utilisé avec d'autres produits pour fabriquer un nouveau produit) doit donc être réparti entre tous ceux qui interviennent dans la filière.

Les principaux opérateurs des filières du Cameroun :

CACAO

LE PLANTEUR qui cultive les cacaoyers, ramasse les cabosses, fermente et sèche le cacao, qu'il vend...

... au **MANDATAIRE de l'EXPORTATEUR** qui achète le cacao, le transporte au magasin ou à l'usine.....

... où **l'EXPORTATEUR** le conditionne en sacs

CAFES

LE PLANTEUR qui produit le café dans sa caféière, cueille les cerises et les fait sécher ; ou fournit les cerises fraîches (arabica voie humide) à l'usinier (indépendant ou coopérative : UCCAO, NWCA...)

L'USINIER qui décortique le café du planteur et lui rend contre paiement de son travail, ou lui achète...

LE MANDATAIRE DE L'EXPORTATEUR qui achète le café tout venant décortiqué au planteur ou à l'usinier-acheteur , le transporte, le stocke en magasin ;

L'EXPORTATEUR qui dans son usine

(très sou-vent après l'avoir fait ressècher et trier), fait faire les traite-ments phytosanitaires, et le dépose à DOUALA chez.....

transforme le café tout venant en café marchand pour l'exportation (calibré, nettoyé, conditionné en sacs et palettes)

... le **TRANSITAIRE** qui parfois le garde en magasin, fait les papiers pour la douane, et les autres administrations, etc... avant de le confier à..

... l'**ACCONIER** qui le charge sur le bateau avec ses engins (empotage), pour qu'il soit livré dans le port de destination indiqué dans le contrat de l'exportateur.

A chaque étape correspond une « **valeur ajoutée** » au produit :

C'est l'augmentation du prix du produit qui paie le service rendu. Cela fait que le produit prend de la valeur, et qui augmente d'autant le prix du produit.

L'ensemble des étapes, des opérations effectuées et des opérateurs qui les réalisent constitue aussi la « **filière** ». **Ce qui reste quand on a diminué le prix FOB de toutes ces**

dépenses, et de la « marge » de l'exportateur, c'est le prix bord champ payé au planteur.

Le prix bord-champ payé au planteur, c'est le prix FOB auquel il faut retirer :

- A L'ACHAT AU VILLAGE :

le salaire de l'acheteur-caissier, du chauffeur du camion et de ses aides,

le prix d'achat et de fonctionnement du camion jusqu'à l'usine ;

le prêt de l'argent à l'acheteur par le banquier qui fait payer ce service

- A L'USINE :

le prix du nettoyage et éventuellement le ressèchage et triage du produit ,

le prix du décortiquage du café, de son nettoyage, triage et calibrage chez l'usinier

(achat et fonctionnement des machines, salaires des ouvriers)

Le prix des sacs neufs pour loger le cacao ou le café marchands prêt à livrer,

Le prix du transport jusqu'à Douala ;

- AU MAGASIN A DOUALA:

Le stockage;

Les pertes pendant le transport et en magasin (la «freinte»)

Les traitements phytosanitaires obligatoires,

La mise sur palettes

Le prêt d'argent par le banquier à l'exportateur pour exporter

Les taxes et les impôts (mais il n'y a plus de taxe à l'exportation)

Les prélèvements pour l'ONCC et le CICC

- AU PORT A DOUALA :

Les frais administratifs de dossier et les honoraires du transitaire

Les frais de manutention et d'acconage

Le prix du transport par bateau payé à l'affrêteur,

Les assurances

La « marge » de l'exportateur, d'où il sort son bénéfice.

2. LES ACTEURS DU MARCHÉ INTERNATIONAL DU CACAO ET DES CAFES

Le marché international du cacao commence à Douala.

Nous y retrouvons :

L'exportateur ou « chargeur ».

Le Négociant international, ou « trader ».

L'acheteur propose un **contrat** à l'exportateur.

Le contrat indique la quantité, la qualité, le prix (pas toujours), et à quel moment l'acheteur veut le cacao.

La qualité est contrôlée par des Sociétés spécialisées et autorisées par l'Etat, qui vérifient ce que contient chaque lot pour l'exportation.

Le **banquier** prête l'argent à l'exportateur pour acheter le cacao aux planteurs ou aux acheteurs, et pour payer les frais d'exportation du cacao.

Le **transitaire** s'occupe des papiers pour l'exportation, d'un **affrèteur** qui loue le bateau à l'armateur (propriétaire du bateau), et d'un **acconier**, qui fait l' « empotage » (le chargement du produit sur le bateau).

Le bateau dépose le chargement de cacao ou de café au port de destination.

Le négociant international ou « trader » peut revendre le cacao à un utilisateur industriel. Ou bien, il travaille pour cet utilisateur. Ou bien, il est lui même industriel.

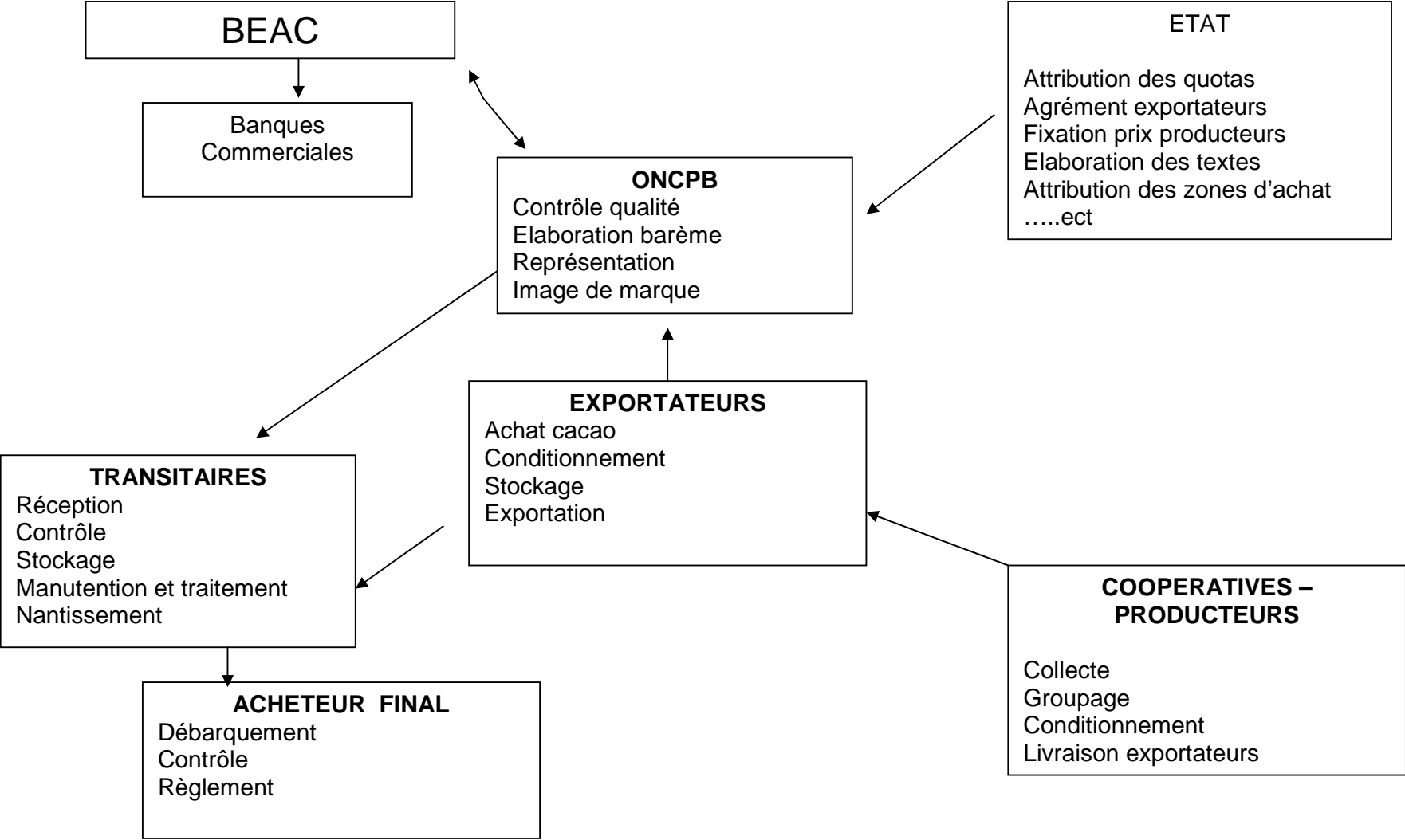
L'industriel transforme le cacao dans ses usines en « masse », poudre, du beurre de cacao , de la liqueur.

Ces produits de transformation du cacao sont vendus à d'autres industriels pour la fabrication : du chocolat, des poudres chocolatées, des bonbons, des biscuits, etc...

Tout cela est ensuite vendu pour **la consommation**.

L'industriel torréfacteur torréfie le café, et le conditionne pour la vente à la consommation. Ou bien, le café subit une transformation spéciale pour faire du « soluble ».

II : LE FINANCEMENT DANS LA FILIERE AVANT LA LIBERALISATION



L' ONCPB à travers des sociétés de Développement, les Projets, les médiats et les Coopératives, assurait le financement de l'ensemble de la recherche, de la vulgarisation, de la production, de l'information ect...

Quant à la commercialisation, la Banque Centrale offrait au début de chaque Campagne et à travers les banques commerciales des facilités de trésorerie aux exportateurs agréés pour l'Achat des produits.

On distingue le Financement pour la collecte interne et le financement à l'exportation.

Le financement interne :

Deux modes de financement sont possibles :

- l'Avance en Blanc (Red Clause)

- l' Avance sur Produit (Green Clause)

1) L' Avance en Blanc

Deux facteurs entrent en ligne de compte pour la détermination de cette avance qui est accordée aux exportateurs à travers leurs banques :

- L'estimation de la Production (P)
- Le prix d'achat aux producteurs (PAP).

Montant de l'avance en blanc (AB) débloqué par la BEAC :

$$AB = 10 \% (P \times PAP)$$

Le remboursement de cette avance s'effectuait en une seule tranche.

2) Avance sur produits

On distingue deux sortes d'avances sur Produit

- a) avance sur produit nantis
- b) avance sur stock.

➤ Avance sur Produit Nantis (APN)

Cette avance qui est donnée par la banque commerciale d'un exportateur est conditionnée par le dépôt par ce dernier de son produit dans le magasin d'un transitaire assermenté.

Le transitaire lui délivre en retour un document (récépissé de tierce détention ou attestation de prise en charge) qu'il présente à sa banque.

Le montant de l'avance est calculé ainsi qu'il suit.

$$APN = (PP + Df. T) \times Tn$$

PP : Prix Producteur

Df. T : Différentiel Transport

Tn : Tonnage nantis

➤ Avance sur stock

Ce type d'avances est réservé à des exportateurs spécifiques.

Son principe est le même que pour les avances sur nantissement à la seule différence que le produit se trouve dans le magasin de l'exportateur.

Le financement à l'exportation:

Il peut se faire suivant quatre possibilités :

- Escompte documentaire
- Remise à l'encaissement
- Crédit documentaire
- Remise en devise.

1) L'escompte documentaire

Un exportateur pour obtenir rapidement des fonds auprès de sa banque après une exportation peut remettre les documents relatifs au lot de produit embarqué à sa banque.

La banque est alors chargée d'encaisser le montant payé par le client de l'exportateur. cette somme est remise à l'exportateurs après déduction par la banque des frais relatifs à cette opération.

2) Les remises à l'encaissement

Les documents déposés par l'exportateurs à la banque sont transmis à l'acheteur qui se charge de l'encaissement et du transfert des fonds vers la banque de l'exportateur.

3) Le Crédit Documentaire

Par une lettre de crédit, l'acheteur étranger demande à sa banque de notifier la banque de l'exportateur l'ouverture d'un crédit documentaire.

La lettre de crédit décrit les conditions d'exécution du contrat et liste les documents à présenter à la Banque par l'exportateur avant paiement.

Suivant que la lettre de crédit est libellé « documents contre paiement » ou « documents contre acceptation ou paiement à un certain nombre de jours après la date d'embarquement, le paiement peut se faire à l'immédiat ou à un certain nombre de jours après embarquement.

4) Remise en devise

Il s'agit d'une transaction qui s'effectue avec un acheteur en dehors de la zone francs.

Dans ce cas, le paiement est effectué sur la base d'un cours provisoire.

Après finalisation de l'opération, le solde s'il est en faveur de l'exportateur lui sera payé.

Dans le cas contraire il devra rembourser le trop perçu à l'acheteur.

Après la libéralisation des filières, les banques, malgré leur surliquidité et les facilités de trésorerie que continue à leur accorder la BEAC sont devenues frileuses pour les raisons suivantes:

- Absence de garantie
- Absence de prix aux producteurs
- Absence de quotas attribué aux exportateurs
- Coût élevé
- Absence de garantie et de Fonds de garantie pour la couverture des risques.

S'agissant des risques nous pouvons citer :

1) Dans la commercialisation interne :

- risque d'approvisionnement
- risque prix à l'achat
- risque de quantité
- risque financier
- risque qualité
- risque de rupture du contrat de préfinancement
- risque d'acheminement
- risque de vente

2) A l'exportation

- risque associé au financement et à la mise en place des crédits.
- Risque de change
- Risque lié à l'embarquement tardif des produits
- Risques lié au transport maritime

Face à cette démission des banques, les opérateurs se sont tournés vers d'autres sources de financement.

Au niveau de la production, de la recherche, de la vulgarisation nous notons :

- l'autofinancement
- Fonds PPTE
- Structures de micro-finance
- BIP
- Fonds de Développement des filières ect.....

Au niveau de la Commercialisation, information, formations :

- Financement par les négociants et les industries de transformation.
- Organisations internationales

Conclusion.

Nous pouvons tous noter la complexité que revêtent les procédures de financement et les risques importants auxquels les banques ne veulent nullement s'exposer.

Face à cette situation, les organisations de producteurs, maillon le plus faible de la filière, gagneraient grâce aux différents projets d'appui à se professionnaliser et à vendre leur production après groupage.

L'épanouissement des structures de micro-finanace parrainées par certaines banques peut apporter un concours non négligeable au financement de la filière.

Il en est ainsi de :

- la BICEC avec les caisses villageoises,
- l'Union Bank of Cameroon (UBC) avec la CamCCUL
- Afriland First Bank avec les MC2
- La Gastby Trust soutenue par une ONG Britanique pour ne citer que celles-là.

Je vous remercie.