

**CONTRAINTES MAJEURES LIEES AU FINANCEMENT  
DE LA FILIERE CAFE/CACAO  
EN PARTICULIER LE FINANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION  
DU CAFE/CACAO - POINT DE VUE DES DIFFERENTS ACTEURS**

Bonjour Mesdames et Messieurs,

C'est pour moi un réel plaisir et un grand honneur, à la suite des illustres orateurs qui m'ont précédé sur cette tribune, de prendre la parole dans cette somptueuse salle de conférences de l'HOTEL FRAMOTEL de KRIBI, pour vous entretenir sur la problématique du financement de la filière café/cacao.

Mes remerciements vont tout particulièrement aux organisateurs de cet atelier, qui ont bien voulu porter leur choix sur ma modeste personne et surtout, sur la BICEC que je représente à ces assises. Nous leur en sommes infiniment reconnaissants.

Le thème de notre exposé porte sur

**LES CONTRAINTES DU FINANCEMENT DE LA FILIERE CAFE/CACAO  
ET EN PARTICULIER, LES CONTRAINTES LIEES AU FINANCEMENT  
DE LEUR COMMERCIALISATION**

Vaste sujet en somme, au regard de l'étendue de cette filière qui plonge ses racines aux confins de nos villages et dont la cime culmine au-delà des océans et des mers.

En effet, la filière café/cacao est animée par de nombreux acteurs qui mènent des activités diverses, entraînant des besoins de financement bien variés. Certaines de leurs opérations se dénouent entièrement au niveau local alors que d'autres se prolongent hors des frontières nationales. C'est pourquoi dans le cadre du présent exposé, nous allons distinguer ceux des acteurs dont les activités se restreignent à l'intérieur du pays, de ceux pour qui elles continuent jusqu'à l'export.

Pour chacune de ces deux catégories d'acteurs, nous allons identifier les principaux besoins de financement et les types de concours qui leur sont adaptés puis, nous procéderons au diagnostic des contraintes qui leur sont propres, avant de proposer en guise de solutions, quelques pistes de préconisation.

**I. ACTEURS LOCAUX ET LEURS BESOINS DE CREDIT**

Il s'agit essentiellement des planteurs, pris individuellement ou en groupes, sous les différentes formes d'Organisations Paysannes (GIC, Unions des GIC, Coopératives ...). Leurs besoins de financement peuvent être ponctuels ou durables.

**Besoins ponctuels**

Ils sont de deux ordres :

- Besoins liés aux opérations d'entretien des vergers, de récolte et de conditionnement du produit. *Ces opérations ont un impact particulièrement important sur la qualité du produit à mettre sur le marché ;*
- Besoins relatifs aux opérations de collecte du produit, en vue de son groupage.

**Besoins durables ou d'investissement**

D'avènement plus récents, ces besoins restent localisés sur le verger cacaoyer. Ils concernent les opérations de création, d'extension et de régénération des plantations.

Deux raisons en sont la cause :

- La forte poussée des cours et leur bonne tenue sur les marchés,
- La grande campagne médiatique menée par les pouvoirs publics sur la disponibilité des variétés plus précoces et à hauts rendements.

**Types de concours**

Deux types de concours sont généralement accordés ici :

- Les crédits de campagne, pour les besoins ponctuels,
- Les crédits à CMT pour les besoins d'investissement.

**Contraintes majeures**

Deux contraintes majeures sont très souvent évoquées dans cette rubrique :

- Absence des garanties acceptables par les banques,
- Coût du loyer de l'argent jugé prohibitif.

Toutefois, à côté de ces deux causes, il existe une troisième plus sournoise et plutôt d'ordre structurel : **la non fonctionnalité du marché du crédit dans le monde rural**, du fait de l'absence de la rencontre de l'offre de crédit d'une part, dont les structures restent (à raison d'ailleurs), concentrées dans les grandes villes et tout particulièrement dans les chefs lieux de région, avec la demande de crédits des paysans d'autre part, dont le village demeure la sphère d'expression par excellence.

*L'éloignement physique et psychologique des composantes de ce marché, et qui en empêche la rencontre, bloque son fonctionnement pour tous les acteurs du monde rural, y compris les planteurs du café et du cacao.*

En effet, l'offre de crédit au Cameroun est le fait des banques, avec un encours aujourd'hui légèrement supérieur à 1.400 milliards de F.CFA et des EMF, avec 100 milliards environ.

Les banques qui contrôlent plus de 93% du marché du crédit sont présentes dans 24 localités sur les 428 unités administratives. Cette présence s'articule comme suit :

- 100% pour les chefs lieux de région,
- 22,6% pour les départements (13 départements sur les 58)
- et 0,58% pour les arrondissements (Un seul sur les 360)

Quant aux EMF, la faiblesse de leurs ressources financières est un facteur déterminant qui limite leurs interventions dans l'économie en général et dans le monde rural en particulier.

Par ailleurs, ils ne peuvent convenablement se mouvoir qu'à proximité des structures bancaires, où elles viennent sécuriser leurs excédents de trésorerie, lever les quelques ressources de refinancement que les banques veulent bien leur accorder et surtout, satisfaire les besoins d'encaissement des paiements émis en faveur de leurs clients : toutes choses qui justifient leur foisonnement dans les grandes villes, au détriment du monde rural.

Les chiffres et les autres faits ci-dessus traduisent à volonté les causes profondes de l'exclusion des planteurs des circuits de financement structurés de l'économie ; y compris ceux du café et du cacao.

### **Préconisation**

Face à ces contraintes, les préconisations suivantes peuvent être formulées :

- 1.- Mettre en place un mécanisme capable de faire évoluer le coefficient de présence bancaire, des 5,6% aujourd'hui à 50 % environ dans un délai de 10 à 15 ans ;
- 2.- Concevoir et mettre en route des outils à même de favoriser et d'accentuer le partenariat entre les banques et les EMF, dans le souci de palier à l'insuffisance de trésorerie de ces derniers ;
- 3.- Développer de nouveaux produits financiers en vue de faciliter l'accès des ruraux aux crédits, à l'instar des garanties solidaires assises sur la mutualisation des dépôts communs des paysans.

Nous pouvons à cet effet, faire mention de l'expérience du partenariat réussi que la BICEC et le MIFED conduisent avec bonheur depuis plus d'une décennie, et dont les résultats, vus du côté de la BICEC, sont très satisfaisants.

- 4.- Enfin, dans le domaine de l'allègement du coût du crédit aux planteurs, réfléchir sur un système de bonification du taux d'intérêt n'entraînant ni la création de nouveaux impôts, ni l'augmentation de ceux qui existent déjà.

## **II.- ACTEURS DU SEGMENT EXPORT**

Il s'agit ici de l'exportateur dont l'activité principale est l'achat du café et/ou du cacao, en vue de leur vente à son client importateur. Les opérations appelant ici les besoins de financement portent essentiellement sur :

- La collecte (lancement de la campagne) ;
- La constitution du stock chez le transitaire ;
- L'exportation du produit.

Les types de concours suivants financent ces opérations :

- Le Blanc Campagne ;
- L'Avance Sur Produit Nanti (ASPN) ;
- L'Escompte Documentaire.

### **Spécificités des lignes**

#### **2.1.-Le Blanc Campagne**

Il s'agit d'un découvert dégressif de courte durée, que la banque accorde à l'exportateur pour lui permettre de démarrer sa campagne d'achat du produit.

En matière de financement de la commercialisation du café/cacao, la ligne Blanc Campagne est la plus risquée pour le banquier ; souvent, ses engagements ici n'excèdent par conséquent pas les 20% du risque global sur un client exportateur.

#### **Conditions d'accès**

- 1.- Etre un professionnel doté d'une expérience avérée dans le métier
- 2.- Présenter une surface financière suffisante en termes de flotte de camions, de matériels et d'équipements de conditionnement du produit et des magasins de stockage appropriés ;
- 3.- Disposer d'un contrat en cours de validité pour la campagne de référence ;
- 4.- Présenter une lettre de crédit garantissant le règlement des produits à exporter ;
- 5.- Prouver la rentabilité de l'opération (effet prix).

## Contraintes

- Absence pour la banque des éléments de contrôle d'utilisation des ressources du prêt ;
- Risques pour l'exportateur de perte des fonds remis aux collecteurs individuels de produit.

## Préconisations

- Pour le banquier : requérir les sûretés certaines, suffisantes et apaisantes ;
- Pour l'exportateur : limiter au maximum le recours aux collecteurs individuels de produit au profit des achats groupés auprès des coopératives, des unions des GIC, des GIC ou des marchés organisés.

### 2.2.- Ligne ASPN

C'est la ligne sur laquelle la banque prend le plus gros risque sur son client exportateur. Son plafond se situe entre 70 et 80% du risque possible sur cette catégorie de client.

#### Conditions d'accès et spécificités

Mêmes conditions d'accès que celles du Blanc Campagne.

Ici, les tirages reposent essentiellement sur les documents de tierce détention délivrés par le transitaire. Ils sont sensés garantir la disponibilité, en volume et en qualité, des stocks de produit déposés dans les magasins de leur émetteur par l'exportateur, en vue de leur expédition à son client importateur.

Le caractère revolving de la ligne ASPN est assuré par l'existence dans la lettre de crédit d'une clause autorisant les embarquements partiels du produit. Le déstockage qui s'en suit permet à la ligne de se reconstituer, à due concurrence de la valeur en crédit du volume du produit exporté et réglé.

#### Contraintes

Les transactions relatives à la ligne ASPN reposent sur la seule signature du transitaire. Or, aucune convention spécifique ne lie ce dernier à la banque.

En cas de délivrance des documents « *jugés complaisants* », d'importants risques seraient courus par la banque ; ce qui pourrait compromettre le bon déroulement des opérations de financement de la commercialisation des produits. Ce type de risque se doit par conséquent d'être jugulé.

Par ailleurs, un stockage trop prolongé du produit, généralement aux fins de spéculation pourrait entraîner sa détérioration et compromettre sa bonne vente.

#### Préconisations

- Sécuriser les documents de tierce détention par une assurance à première demande en faveur des banques.
- Procéder à des expéditions régulières des stocks pour en éviter la détérioration et une prise des risques inconsidérée à la banque.

### 2.3.- Escompte documentaire

Après l'expédition de chaque cargaison, l'exportateur adresse une facture à son client importateur au travers de sa banque émettrice de la lettre de crédit. Cette opération s'effectue au travers d'une remise documentaire.

A partir d'elle, la banque peut accorder une autorisation d'avance de fonds à l'exportateur sous la forme d'une ligne d'escompte documentaire.

La consistance de cette avance est fonction du montant du règlement attendu, déduction faite des précédents prélèvements et des autres retenues y relatives

#### Contrainte

- Respect scrupuleux des délais d'expiration de la L/C ; s'ils existent.

#### Préconisation

Solliciter à temps la prorogation de la L/C.

### III.- Conclusion

Les contraintes liées au financement de la filière café/cacao sont essentiellement structurelles pour les acteurs de son segment local et davantage organisationnelle dans son segment export.

Les réformes visant la levée de ces contraintes ont été évoquées au fil de l'exposé. Nous n'y reviendrons plus par crainte de nous répéter. Toutefois, pour le principal objet qui nous réunit ces deux jours, et pour les raisons que tous dans cette salle nous connaissons, faits qui malheureusement ont pesé d'un poids non négligeable dans les causes de la restructuration du système bancaire dans notre pays, nous ne pouvons qu'insister tout particulièrement sur les mesures de sécurisation des documents de tierce détention, si tant est que nous voulons tous voir les banques revenir en masse autour de la table de traitement des opérations de commercialisation de nos produits de base.

Enfin, la mise en évidence de la corrélation étroite qui existe entre la disponibilité des financements liés à la satisfaction des besoins du planteur d'une part, et la qualité du produit proposé à l'exportation d'autre part, doit nous interpeler tous, si notre véritable souci est de parvenir à relever le cours actuellement si bas de notre café, et éviter au cacao de retomber dans la grisaille des cours des années 2.000

Je vous remercie pour votre bien aimable attention.