

**ATELIER SUR LE FINANCEMENT DE LA
COMMERCIALISATION DU CAFÉ / CACAO AU CAMEROUN:
ROLE DU SYSTEME DE RECEPISSE D'ENTREPOSAGE /
CREDIT WARRANTAGE**



HOTEL FRAMOTEL, KRIBI, 5-6 Octobre 2010

LES CONTRAINTES MAJEURES LIEES AU FINANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION DU CACAO/CAFE AU CAMEROUN

**PAR Victor DIKA
PCA FEUGICAPAL NYANON
TEL: (237) 77 48 29 03 / (237) 94 96 92 93
feugicapal@gmail.com**

SOMMAIRE

I- Introduction

II- Financement dans la filière avant la libéralisation

III- Les axes de financement de la commercialisation des organisations des producteurs dans le contexte actuel

IV- Les risques à gérer

V- Un exemple susceptible d'être :

Expérimenté,

Amélioré

Dupliqué

VI- Conclusion

INTRODUCTION

Les problèmes de financement de la commercialisation du cacao et des cafés tels qu'ils se posent aujourd'hui concernent tous les acteurs de la filière:

- Les producteurs (Du plus petit au plus grand)
- Les Usiniers, acheteurs et Conditionneurs
- Les Exportateurs
- Les transformateurs

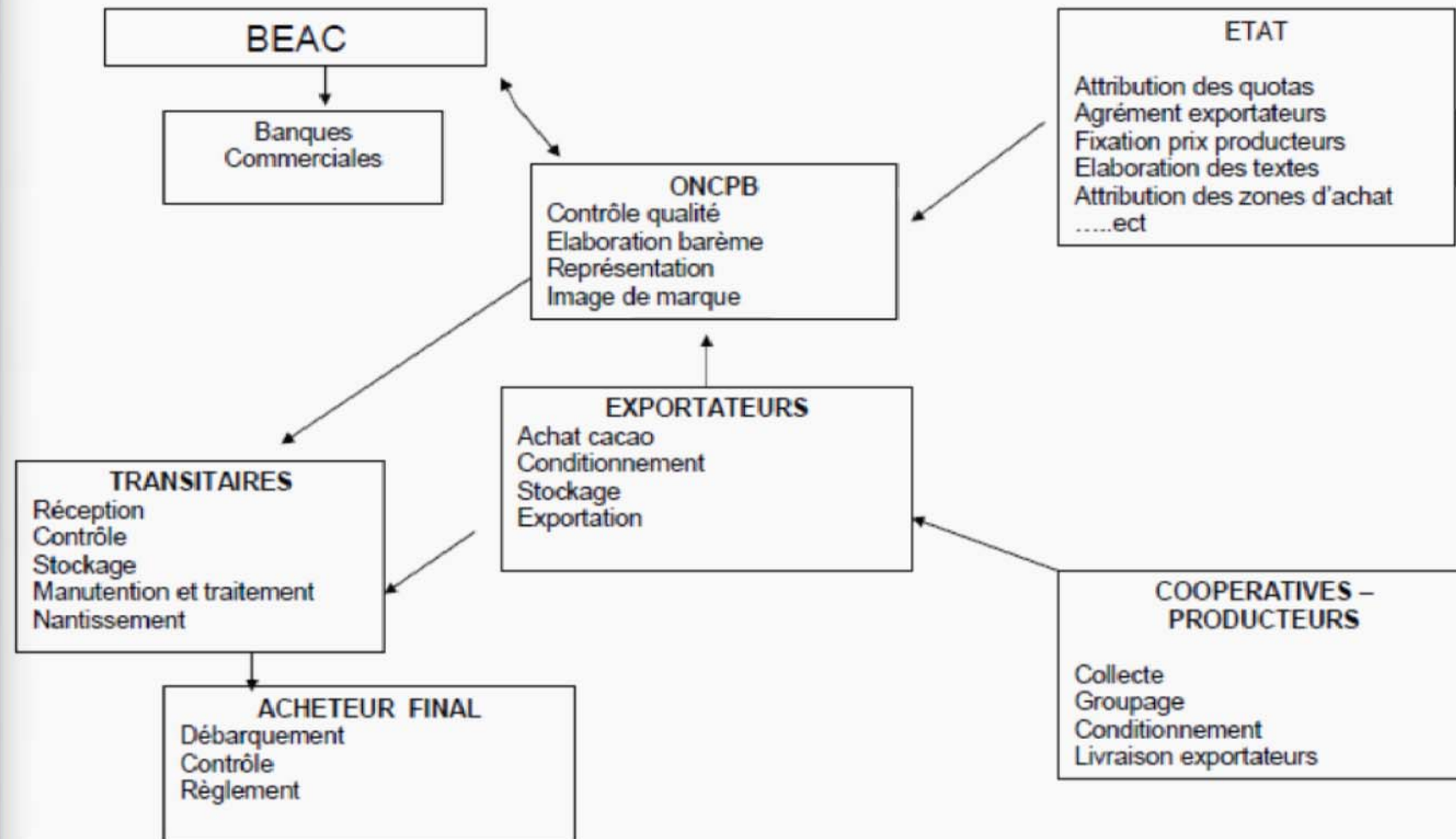
Nous constatons avec regret que tout se passe comme si les autres acteurs ont toujours voulu exclure les producteurs et leurs organisations de la chaîne de commercialisation

Le Slogan semble être : PRODUISEZ !

Les Producteurs et leurs organisations sont-ils affectés par les problèmes liés au financement de la commercialisation?

Les producteurs ont-ils un intérêt direct sur ce sujet?

II : LE FINANCEMENT DANS LA FILIERE AVANT LA LIBERALISATION



LES AXES DE FINANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION DES ORGANISATIONS DES PRODUCTEURS DANS LE CONTEXTE ACTUEL

- LES COOPERATIVES ET LEURS UNIONS
- LES GICS (Groupes d'Initiative Commune),
- LES UNIONS DE GIC,
- LES FEDERATIONS DES UNIONS DE GIC,
- LES CONFEDERATIONS

Ont les mêmes centres d'intérêt à savoir le financement des opérations suivantes:

- La Production
- La collecte
- Les avances aux Producteurs Membres des OPA
- Le groupage
- Le conditionnement
- La livraison aux Exportateurs

LES DIFFICULTES MAJEURES RENCONTREES : LA GESTION DES RISQUES

- Risque de garanties
- Risques dans les mouvements et la sécurisation des fonds
- Risque prix à l'achat
- Risque collecte (quantité – qualité)
- Risque financier (caissiers non qualifiés)
- Risques d'entreposage
- Risques d'acheminement
- Risque Prix de vente
- Risques liés aux éventuelles catastrophes
- Risques de recouvrements

La prise en compte de ces risques peut et a raison décourager les financiers a se tourner vers le financement de la commercialisation interne.

UN EXEMPLE SUCEPTIBLE D'ETRE EXPERIMENTE, AMELIORE ET DUPLIQUE

UNE FRANCHE COLLABORATION ENTRE :

**UN ETABLISSEMENTS DE MICROFINANCES
(MIC MICROFINANCES)**

&

**UNE FEDERATION DES PRODUCTEURS DE CACAO
(FEUGIC-APAL)**

UN EXEMPLE A EXPERIMENTER

FEDERATION

- Recherche partenaire financier
- Négociation des conditions du protocole d'accord
- Signature du protocole
- Participation des producteurs à l'implantation de l'Agence
- Sensibilisation des membre :
 - ❖ caution solidaire
 - ❖ Prélèvements directes ventes

MICROFINANCES

- Acceptation du partenariat
- Elaboration du protocole
- Formation du personnel
- Administrateurs de la Fédération recrutés et formés
- Ouverture d'une Agence
- Sensibilisation des membres:
 - ❖ Epargne
 - ❖ Crédit
 - ❖ Microprojets

LES FINANCEMENTS

PERIODES DE RECOLTE

- Charges Récolte
- Petit équipement de commercialisation
- Avances sur Achats
- Crédits divers

FINANCEMENTS A COURT TERME

PERIODES DE SOUDURE

- Intrants (Engrais – insecticides – fongicides)
- Petit équipement de traitement
- Obsèques
- Scolarité

FINANCEMENTS A COURT TERME

CONDITIONS D'ELIGIBILITE AUX CREDITS (MEMBRES FEDERATION)

CREDIT GROUPE

- Compte du groupe
- Caution : 30% montant
- Demande crédit
- P.V. AGO ou AGE
- Liste détaillée membres
- cautions solidaires
 - o Délégué GIC
 - o PCA UGIC
 - o PCA FEUGIC

CREDIT INDIVIDUEL

- Compte personnel
- Caution 30% montant
- Demande crédit
- Liste besoins
- cautions solidaires
 - o Délégué GIC
 - o PCA UGIC
 - o PCA FEUGIC

MISE EN PLACE DU CREDIT

- Dossier au Gestionnaire des comptes
 - Vérifications d'usage et observations
 - Montage plan d'amortissement

- Dossier au Chef d'Agence
 - Vérifications et observations
 - Elaboration des documents d'engagement
 - Signature des documents
 - Mise en place du crédit

N.B. TAUX : 3% MOIS

Pas de comité de crédit (Rapidité)

RECOUVREMENTS

- L'acheteur ouvre un Compte dans nos livres
- Y verse la totalité des fonds d'achat
- Transfert des paiements compte FEUGIC
- La FEUGIC Paie les UGIC
 - o Soit par virement (ordre de virement détaillé)
 - o soit en espèces (émission cheque)
- La FEUGIC s'acquitte de ses engagements

RECOUVREMENTS (suite)

- L'UGIC Paie ses GIC
 - o Soit par virement (ordre de virement détaillé)
 - o soit en espèces (émission cheque)
- L'UGIC s'acquitte de ses engagements

- Le GIC Paie ses membres
 - o Soit par virement (ordre de virement détaillé)
 - o soit en espèces (émission cheque)
- Le GIC s'acquitte de ses engagements

PROBLEMES MAJEURES

- Insuffisance des fonds de la microfinance
 - o Incapacité de couvrir les besoins des lignes de crédit ouvertes
 - o Incapacité de financer entièrement les opérations de commercialisation interne (logistique de collecte, paiement du prix aux producteurs et transport vers les magasins des exportateurs)

UN SYSTEME PERFECTIBLE

Pour surmonter ces difficultés :

- Ouverture des lignes de financement des producteurs dans les Banques de 1er ordre
 - o Par les projets d'appuis nationaux
 - o Par les organisations de financement internationales
 - o au profit des Ets de Microfinance qui serviraient ainsi de relais entre les Banques et les Producteurs

UN SYSTEME DUPLICABLE

- Choix de quelques OPA dans les bassins de production
- Choix parmi les OPA des localités ayant bénéficié des Magasins construits et équipés par le projet d'assainissement de la commercialisation interne du cacao/café
- Mettre en place les financements relais
- Suivi assuré par la Banque et le Projet.

CONCLUSION

les contraintes majeures liées au financement de la commercialisation de la filière cacao/café concernent la filière dans son ensemble.

Producteurs, Usiniers conditionneurs, exportateurs et transformateurs, nous sommes tous les maillons d'une chaîne.

Pour que la chaîne reste solide, il faut que tous les maillons soient forts et aient la même résistivité.

Main dans la main, regardons dans la même direction et explorons les solutions à la problématique du financement de la filière dans son ensemble.

Que cet atelier ne soit pas une rencontre comme tant d'autres dont les conclusions sont restées lettre morte.

Passons aux expérimentations pratiques des solutions esquissées dans cet atelier.

Merci

&

FIN