

WILLIAM TSOBGNY

JOURNAL D'UN TRADER AFRICAIN



William Tsobgny

Journal
d'un trader africain

© William Tsobgny, 2021

ISBN numérique : 979-10-262-8561-8

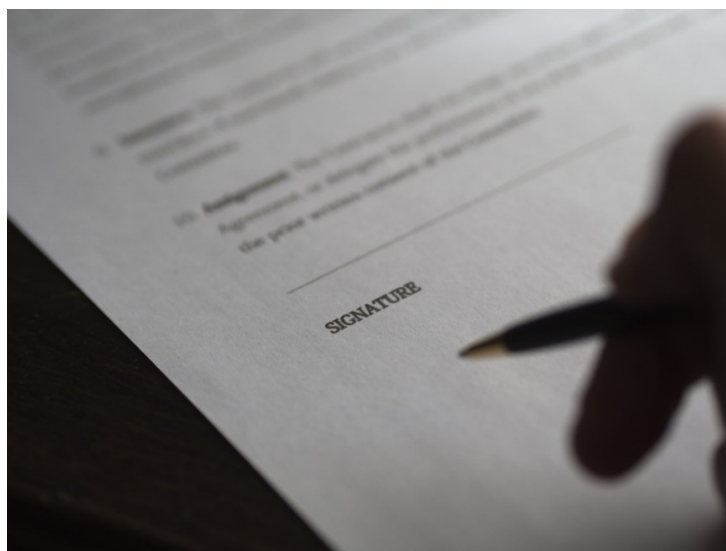
Librinova”

Courriel : contact@librinova.com

Internet : www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l’auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

CHAPITRE 1 : LE CONTRAT



Décembre 2018 à Genève, 18h00

Je viens de terminer mon meeting et j'ai les larmes aux yeux, car je viens de signer mon tout premier contrat ! J'ai encore du mal à le croire. Ça faisait sept mois que je leur courais après, essayant de les convaincre de me donner une chance, un seul conteneur, pas plus ! Et une fois de plus, Papa avait raison :

« Si tu y crois et que tu crois en toi, alors reste patient et n'abandonne jamais. Tes ancêtres et ton ange gardien veillent sur toi. »

Et aujourd'hui, ils ont dit *oui* ! « *Oui* », comme Stella, lorsque je lui avais demandé de m'épouser. J'aurais tellement aimé qu'elle soit là pour célébrer l'événement avec elle. Mais je sais que si je l'appelle, elle ne décrochera pas.

Par contre, je suis impatient de partager cette bonne nouvelle avec mon père chéri. Je compose son numéro et lance l'appel. Il décroche :

— Allô Prince, comment vas-tu ?

— Je vais bien, Papa. Je voulais partager avec toi la nouvelle du jour...

— Je vais devenir grand-père ?

— Non... pas maintenant ! J'ai signé avec la société suisse, dont je t'avais parlé, *Coffee House*. Tu te souviens, ça fait sept mois que j'essayais de les convaincre de m'acheter du café.

— Ah oui, ton histoire où tu vends d'abord une marchandise que tu n'as pas, avant de l'acheter et de la livrer. Bon Dieu, qui achète un produit qu'il n'a même pas vu ? Comment peux-tu vendre la peau de l'ours, avant de l'avoir tué ?

— Papa, je n'ai rien inventé. C'est du « *Short Selling* » ou « *vente à découvert* » en français. Je vends maintenant à un prix élevé au client final le plus proche du consommateur, puis j'achète au prix le plus bas possible aux producteurs et enfin, j'organise le transport de la marchandise au client. De plus, si le produit n'est pas conforme aux clauses du contrat, en ce qui concerne la quantité et la qualité, alors le contrat sera dénoncé, je perdrai le client, ma réputation, et je pourrai même être poursuivi. Donc, oui, je n'ai pas encore le produit, oui le client ne l'a pas encore vu, mais je sais où prendre le produit et le client ne me paiera qu'après réception de la marchandise selon les clauses du

contrat. Les termes du paiement sont clairs : « *Cash against documents* », c'est-à-dire, qu'il y a paiement sur présentation des documents prouvant que la marchandise respecte bien la qualité et la quantité spécifiées dans le contrat.

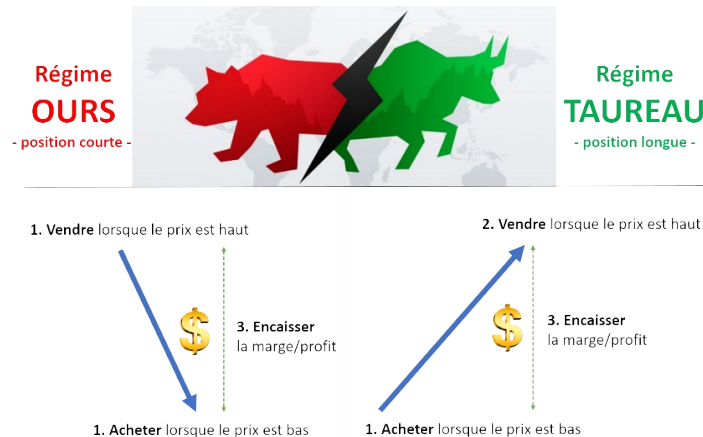


Figure 1 : Aperçu du concept « Short Selling » ou « vente à découvert » en français, lorsqu'un vendeur a une position « courte »

— Très bien Prince, je ne vais pas t'ennuyer de nouveau avec mes questions. Je les garde pour plus tard. Pour l'instant, fêtons ce contrat que tu as bien mérité. Bravo *fiston*, je suis très heureux pour toi. Mais je serai encore plus fier de toi, lorsque tu auras encaissé ton chèque. Alors comment comptes-tu t'y prendre, concrètement, c'est quoi ton plan ?

— Comme c'est mon premier *deal*, je ne veux prendre aucun risque. Il s'agit d'un contrat « test ». Nous sommes le 14 décembre 2018 et je dois leur livrer 20 tonnes de café Robusta « G1 » originaire du Cameroun, au plus tard le 31 mars 2019. J'ai donc 3 mois et demi environ, pour trouver, acheter puis livrer ce café.

Commodity:	Coffee Robusta
Origin:	Republic of Cameroon
The detailed specification:	Grade 1
Crop:	2018/2019
Total quantity:	18'000 KGS
Quantity Tolerance:	+/- 5%
Packing:	300 Labelled clean sacks of 60 KGS
Monthly shipment:	March 2019
The price:	300\$/MT over the LIFFE Robusta Coffee (Day) March 2019 Futures
Incoterm:	CIF – Le Havre
Payment terms:	Cash against documents
Payment Procedure:	According to the terms of the contract, to be mutually agreed upon by Buyer & Seller
Inspection:	Quality and quantity shall be as determined by a mutually agreed independent inspector in accordance with standard measuring procedures in place at the loadport. The independent inspector shall be appointed by Seller but paid for by both parties equally.

Figure 2 : Un aperçu des termes du contrat signé avec le client suisse

— 20 tonnes... ça fait... un conteneur de 20 pieds, je pense. Ils viennent chercher ces 20 tonnes ici au Cameroun au port de Douala, ou bien... dois-tu leur livrer la marchandise à Genève ?

— Non, Papa, au port du Havre. Ils ont des entrepôts là-bas. Nous utilisons l'Incoterm « *CIF Le Havre* ». Je suis donc responsable de tout ce qui peut arriver à la marchandise entre Douala et le Havre. C'est aussi à moi d'organiser le transport et de payer l'assurance. Par contre, ils vont gérer toutes les formalités à l'import. Ils importent en tant qu'acheteurs et moi j'exporte, en tant que vendeur.

→ Transport maritime et voies fluviales (uniquement)

RÈGLES INCOTERMS 2010	SIGLE	Emballage	Chargement en usine ou entrepôt fiscal de DÉPART	Acheminement vers une plateforme de DÉPART	Chargement du moyen de transport principal au DÉPART	Transport principal	Assurance transport principal	Déchargement du moyen de transport principal à l'ARRIVÉE	Acheminement vers l'usine ou l'entrepôt d'ARRIVÉE	Déchargement en usine ou en entrepôt à l'ARRIVÉE	Formalités douanières à l'importation droits et taxes
Frais à inclure dans la valeur en douane											
Franco le long du navire	FAS										
Franco à bord	FOB										
Coût et fret	CFR										
Coût assurance fret	CIF										

 Coût à la charge du vendeur
 Coût à la charge de l'acheteur
 Limite des frais à inclure dans la valeur en douane

Figure 3 : Aperçu de quelques principaux incoterms dans le commerce maritime

— Es-tu sûr que tu as prévu assez de temps Prince ? Trois mois et demi pour

trouver la marchandise, la déplacer du champ au port de Douala, puis organiser le transport du port de Douala jusqu'au port du Havre !

— Justement Papa, le trajet du port de Douala au port du Havre dure normalement entre quatorze et vingt jours en moyenne, mais il faut compter un mois, d'après le devis que j'ai reçu d'un transitaire.



Figure 4 : Aperçu du trajet entre le port de Douala (A) et le port du Havre (B)

— Mais n'oublie pas qu'au moment du transport vers le Havre, nous serons en début d'année. C'est une période où le port de Douala est très souvent congestionné, donc il faudra compter au moins un mois supplémentaire pour que ta marchandise puisse passer toutes les étapes de la douane, être chargée dans ton bateau et enfin quitter le port.

— Tu as raison, Papa, ça fait deux mois en moins sur ma marge. Il me reste donc un mois et demi pour trouver 20 tonnes de café de type Robusta et grade G1.

— Tu as de la chance que la récolte de café commence ici au mois de septembre pour s'achever vers janvier ou février avec le début de la campagne. Donc si tu viens avant la fin du mois, tu devrais trouver des planteurs ayant déjà

à disposition tout ou une grande partie de leur récolte. Mais, si tu es payé uniquement après que le client a reçu la marchandise, où vas-tu trouver l'argent pour payer en amont les 20 tonnes de café aux agriculteurs ?

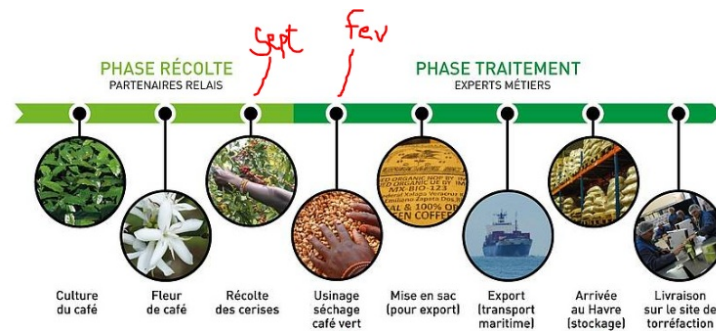


Figure 5 : Aperçu des phases de récolte et traitement du café

— Très bonne question Papa. À combien pourraient-ils me vendre 20 tonnes de café robusta selon toi ?

— Amateur ! Si tu achètes au champ en ce moment, il faut au moins... disons 1 dollar le kilo. Donc ça te fait la tonne à 1 000 dollars. Soit 20 000 dollars minimum pour obtenir tes 20 tonnes. As-tu déjà cet argent en espèces, Prince ?

— Euh... Votre Altesse... c'est justement pour ça que je vous appelle...

— Prince ! M'enfin...

— Papa... attend... où est le problème ? Tu m'as toujours dit que mon Grand-père, le Roi Johny Baleng, avait fait fortune dans le café et était un des plus grands planteurs de café que la région de l'Ouest ait connu. Il avait plus de 100 hectares de café à Balessing, il possédait une « Pick-up Toyota » pour ses déplacements et des camions pour le transport du café qu'il vendait de l'Ouest au Sud, jusqu'à Mbalmayo. Donc je me suis dit que je pouvais justement obtenir ce café de nos plantations... et payer en différé.

— Mon fils... c'était il y a très longtemps, j'avais à peine six ans à cette époque. Aujourd'hui, il ne reste plus aucune plantation de café. Les trois quarts ont été vendus, le reste est utilisé pour d'autres cultures. J'ai une plantation de quatre hectares d'avocat, une autre de deux hectares de banane plantain, une

autre encore de vingt hectares d'huile de palme, mais je ne fais plus de café ni de cacao, car ce sont des produits presque essentiellement d'exportation, trop peu consommés localement et dont le prix m'est imposé pour l'export. Donc, « Non merci ! ».

Prix du 09 Octobre 2019

CACAO & CAFÉ : PRIX CAF & FOB			
Robusta	Arabica	Cacao	-
FOB Douala: 703 Fcfa/Kg CAF Londres: 781 Fcfa/Kg	FOB Douala: 1177 Fcfa/Kg CAF Londres: 1266 Fcfa/Kg	FOB Douala: 1311 Fcfa/Kg CAF Londres: 1404 Fcfa/Kg	FOB Douala: 1010 Fcfa/kg CAF Londres: 1080 Fcfa/kg

Figure 6 : Prix CAF¹ et FOB² du café camerounais communiqué sur le site du Conseil Interprofessionnel du Cacao et du Café (CICC) le 9 octobre 2019

— Je n'arrive pas à le croire. Grand-père vous lègue plus de cent hectares de café, et vous n'arrivez même pas à conserver le dixième. Je suis choqué ! Comment faire maintenant ? Il n'y a plus personne dans la famille qui cultive du café ?

— Euh... laisse-moi réfléchir... je crois que... non. Attends... si... il y a ton oncle, « Tonton Massayo ». Je crois qu'il tient toujours son usine de café. Il pourra t'aider. Il est basé à Nkongsamba. Écoute, je vais l'appeler et lui présenter la situation. Mais tu dois venir le rencontrer en personne et négocier avec les planteurs sur place et avec du cash³ !

— Bien sûr, Papa. Dans dix jours, je serai là ! Nous passerons les fêtes de Noël et le Nouvel An ensemble comme d'habitude. Je resterai au moins un mois jusqu'à ce que le bateau soit parti avec ma marchandise. Mais pour le financement, comment fait-on ? Je n'ai que 10 000 dollars en tout, billets et séjour compris. Tu pourras m'aider... s'il te plaît Papa... Daddy please... ?

— C'est bon, j'ai compris... mais ça va dépendre du montant final nécessaire ET si ta mère est d'accord ! Elle part à la retraite à la fin du mois de janvier, je te rappelle. Et elle ne veut pas diminuer ni sa qualité ni son train de vie. Donc elle ne voudra pas que j'investisse sur des projets à risque. D'ailleurs, quelle marge, tu vises ?