



LA FIRST BANK
VOUS DONNE

Carte
Blanche

La Carte Blanche
est la première
carte de crédit au
Cameroun et en
Afrique Centrale.

 Afriland First Bank

Rendez-vous à l'agence Afriland First Bank la plus
proche. Souscrivez votre carte de crédit et
fini les files d'attente....

☎ 222 51 80 50 / 679 00 96 26 📠 653 46 53 46
✉ qualite@afilandfirstbank.com 🌐 www.afilandfirstbank.com

LE MAGAZINE DE LA BANQUE ET DE LA FINANCE DE L'APECCAM

BANQUES
du Cameroun

BANQUES

du Cameroun

N° 020 • Octobre - Novembre - Décembre 2023
ISSN 4777-9827

GRAND ENTRETIEN

Victor Pedhom, DG SCE

Affacturage

LE LEVIER DE DÉVELOPPEMENT POUR LES ENTREPRISES DE CROISSANCE

LEASING

Popularize to Support
Private Sector

INTERVIEWS

Boubakari Hamadou, *Trade
Finance Manager, Ecobank*
A. Berrada, *Directeur Pôle
Entreprises, Bicec*

Marx Ngalle, *Directeur du Marché
des Grandes Entreprises, Bicec*

CORPORATE

Activités & Résultats

TRIBUNE D'EXPERTS

- J-C. Ébé Evina, *Administrateur banques & EMF*
- Marcel Pouhe, *Ingénieur financier*

FOCUS

FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER : LES banques se mobilisent





Nous sommes **Allés Loin** pour bâtir **votre avenir**

JFN

Hightech
University
Institute

JFN

Hightech
University
Institute

JFN HighTech University Institute



École Supérieure
d'ingénieurs



École de Management
et de l'Entrepreneuriat



École du Numérique
et de l'Innovation



680 066 015/
694 005 670

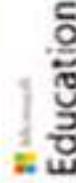
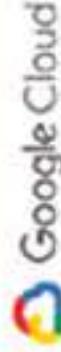


<https://www.jfn-it.com/>



Yamba Belain - Bonamoud
3712 Douala, Cameroun
Établissement agréé par le SIES

DEUG / BTS / HND / DUT / LICENCE / BACHELOR / MASTER / CERTIFICATIONS INTERNATIONALES



Santa Babara Bonamoud
3712 Douala, Cameroun

680 066 015/
694 005 670



<https://www.jfn-it.com/>

**IMMEUBLE BICEC**

B.P.: 133 Yaoundé - Cameroun
T.+237 222 23 54 01
F.+237 222 23 54 02
www.apeccam.cm

DIRECTRICE DE PUBLICATION

Gwendoline Abunaw

SUPERVISION ÉDITORIALE

Pierre Kam

IDÉES & DÉVELOPPEMENT

Alfred Ndengue

ÉDITEUR, COORDONNATEUR DE LA RÉDACTION

Sylvestre Tetchiada

COLLABORATION

Pierre Bertin Simbafo
Paul-Rayann Dipoko
Héloïse Desgranges T.
Marcel Pouhe
Hervé Njoh Same
Vincent Balla
Elsa Wandji

RÉALISATION, PRODUCTION & COMMUNICATION

Afrique Leadership Press Group-ALPG
DIRECTEUR: Sylvestre Tetchiada
T.+237 242 13 37 46 ● 677 63 26 60
+33 6 43 31 91 00
e-mail: redaction@afriqueleadership.com

DISTRIBUTION

Apeccam

IMPRESSION

Imprimerie Villière
ZA du Juge Guérin
Rte d'Annemasse
F-74160 Beaumont
T.+33 450 04 46 86
F.+33 450 04 47 84
www.imprimerie-villiere.com

ISSN

4777-9827
Trimestriel

Dépôt légal : Décembre 2023
©2023 - APECCAM

**ÉDITORIAL**

05 Financement des entreprises : le défi de rentabilité et de profitabilité

BRÈVES

06 Banque Atlantique se réinvente pour accroître sa compétitivité
CCA-Bank - Accompagner les PME en quête de croissance

Afriland First Bank - Des "Cartes Blanches" pour plus de flexibilité

UBA Cameroun ouvre une agence à Maroua

Ecobank - Garantir l'accès aux services bancaires en ligne via l'appli 'Ecobank Mobile'

SCB Cameroun - Le programme "La Caravane de la Qualité" lancé

RSE - Société Générale veut un écosystème durable et responsable

FOCUS

10 Financement de l'immobilier - Les banquiers se mobilisent

ACTU

14 Crédit-bail - Vulgariser pour appuyer le secteur privé

DOSSIER

19 Affacturage - Levier de développement des entreprises de croissance

20 Solution anti-crise pour les TPE et PME

INVITÉ DE LA RÉDACTION

24 Victor Pedhom, Directeur Général, SCE

ENJEUX

28 L'Affacturage: passerelle de croissance pour l'entreprise

BUSINESS MODEL

30 Interviews croisées -A. Berrada,(Pôle Entreprises, Bicec) & M.Ngalle, (Marché des Grandes Entreprises, Bicec)

PROSPECTIVE

34 Business Affacturage - Quels avantages pour votre entreprise ?

PERSPECTIVE

35 Trésorerie, socle du développement de l'entreprise

TRIBUNE D'EXPERTS

36 Esther Péronne N. B., Avocat d'affaires

CORPORATE

39 Banques - Activités & résultats

BANQUES *du Cameroun*

AU COEUR DE LA BANQUE ET DE LA FINANCE

Financement des entreprises : l'affacturage, le défi de rentabilité et de profitabilité



Le prêt garanti aux entreprises, suite à la "Convention de portefeuille entre l'Etat et les établissements de crédit de sa facilité de garantie de prêts bancaires aux entreprises" intervenue en juillet dernier, n'aura plus cours, après ce 31 décembre.

Les créateurs de richesse perdront assurément ainsi un important soutien dans leur quête quotidienne de croissance. Cependant, aux côtés des trois grandes catégories de financement auxquelles ils sont souvent habitués, il y a l'affacturage qui peut compléter ou se substituer aux crédits classiques.

Solution globale de gestion, de garantie et de mobilisation du poste clients, il permet à l'entreprise de faire face à ses besoins de trésorerie et d'être accompagnée dans toutes ses phases de développement tant il est une réponse à un ensemble de problématiques de gestion et de sécurité qui peut être façonnée suivant les attentes de chaque entrepreneur.

C'est une source de financement abondante qui se régénère perpétuellement. Aucun plafond de financement, quelle que soit l'évolution de l'en-cours clients au Cameroun et à l'export, évolution de la capacité de financement en corrélation avec le cycle d'exploitation de l'entreprise, financement quasi-immédiat, souplesse d'utilisation, ressource pérenne de financement court terme... et intérêts d'emprunt compétitifs et fiscalement déductibles sont ses atouts indéniables.

Autant de leviers qui favorisent la création de valeur et agissent simultanément sur l'abaissement du coût du capital et sur l'optimisation du rendement de l'actif économique.

Face à la crise ambiante, l'entreprise de croissance a besoin de cash pour accroître sa résilience et affronter les concurrents. L'affacturage peut jouer ce rôle. Il permet d'injecter un maximum de cash pour faire avancer l'entreprise... Recourir à l'affacturage est une démarche intéressante pour les entreprises qui manquent de fonds de roulement ou qui ont besoin de liquidités pour réaliser des investissements productifs, lancer une nouvelle offre commerciale ou financer un projet spécifique.

Dans un contexte de quête de croissance, le recours à l'affacturage est, sans doute, une solution stratégique pour les entreprises qui devront rembourser leurs emprunts et qui doivent trouver des sources alternatives de financement, pour profiter pleinement de la reprise.

Au vu des nouveaux segments qu'adresse ce mode de financement et les belles perspectives de développement qu'offre le marché camerounais, il est souhaitable que les entreprises nationales, sensibles à l'évolution éclair de l'économie mondiale, donnent une place plus large aux techniques de mobilisation de poste clients dans leurs plans d'affaires. ●

Gwendoline Abunaw
Présidente de l'APECCAM
@GwendolineAbunaw

BRÈVES

BANQUE ATLANTIQUE IS REINVENTING ITSELF TO INCREASE ITS COMPETITIVENESS



In order to continuously improve its range of services and products as well as the quality of its services and its customer experience, Banque Atlantique Cameroun (BACM) is evolving.

At the beginning of November, it changed its banking information system; the software component that manages the services that are provided to its valued customers.

“We have gone through the very first stage of our reinvention, after a few days of closure necessary for the migration of our core banking system. We are delighted to find you(...) with a more solid, faster and more efficient infrastructure. We look forward to welcoming you back to our agencies and are determined to offer you what you deserve: the best. Let’s move forward together on this path towards continuous improvement of our quality of service, to provide you with the customer experience you expect,” says BACM.

Innovation allows banks to increase their profits by reducing transaction, research and marketing costs, to face competition, and to reduce the risks linked to financial intermediation.

For BACM, the main challenge of the establishment's innovation is the following: digitalizing retail banking. Maintain the positions acquired on the means of payment market. Develop financial inclusion.

And in this wake, the challenges to be met are numerous: the creation of new products or services, strengthening security, the dematerialization of banking operations, data management, strengthening compliance and continuing training, to support these challenges. ●

OPEN BANKING - NFC-BANK ACCÉLÈRE SA NUMÉRISATION



Les banques classiques améliorent leur positionnement dans le digital, pour gagner de nouveaux clients. NFC Bank ne veut pas se laisser conter.

L'établissement est passé à l'étape supérieure avec la rénovation de son appli bancaire. Celle-ci offre désormais plus de flexibilité et permet à ses utilisateurs de gérer leur compte et leurs moyens de paiement, depuis leur smartphone.

Avec des fonctionnalités pratiques et simples à utiliser, le client peut suivre et équilibrer son budget, paramétrer sa carte bancaire.

«Notre appli bancaire permet d'ouvrir un compte, gérer son compte et les moyens de paiement, depuis leur smartphone. Avec des fonctionnalités pratiques et simples à utiliser, vous pouvez : suivre et équilibrer votre budget, paramétrer votre carte bancaire... En résumé, vous personnalisez votre compte et votre carte en fonction de vos besoins », détaille un cadre joint au téléphone par l'Apeccam.

«Nous avons la meilleure solution », dit encore NFC Bank. *«Découvrez NFC's Online Banking : Recevez votre salaire directement sur votre téléphone, où que vous soyez ! »*

Disponible sur App Store et Play Store, cette appli dispose d'autres caractéristiques : accès immédiat au salaire sans

attente, sûre, sécurisée et pratique, etc. *«Laissez derrière vous les longues files d'attente et embrassez l'avenir avec NFC's Online Banking»,* conseille l'établissement.

Par ailleurs, mi-novembre, NFC Bank a annoncé à sa clientèle que leurs cartes bancaires sont désormais assurées avec NFC Safe Card.

«Dites bonjour aux opérations bancaires sans souci avec notre produit NFC Safe Card ! (...). Vos cartes de débit et vos chèquiers sont désormais protégés contre la perte et les activités frauduleuses», laisse entendre la banque. *«Avec la NFC Safe Card, nous vous apportons la tranquillité d'esprit ultime en matière de services bancaires. Assurez votre bien-être financier et ne subissez pas de stress. Rendez-vous dès aujourd'hui dans votre agence NFC pour en savoir plus sur cette protection qui change la donne»,* conclut-elle. ●

BRÈVES

AFRILAND FIRST BANK - DES "CARTES BLANCHES" POUR PLUS DE FLEXIBILITÉ



Afriland First Bank (AFB) poursuit son opération de communication sur ses cartes bancaires baptisées "Cartes blanches". D'après la banque, celles-ci permettent aux porteurs d'effectuer des paiements, comme on pourrait

le faire, avec une carte de débit classique; ceci, sur la base d'une autorisation de crédit de l'émetteur de la carte.

Trois types de cartes sont mises à la disposition des clients : la "Carte Blanche Eco", la "Carte Blanche Greatness" et la "Carte Blanche Premium". La *Carte Blanche Eco* est destinée aux fonctionnaires, agents publics et salariés du privé pour un plafond de retrait hebdomadaire et de paiement mensuel fixé respectivement à XAF 500 000 et XAF 1 000 000, affirme AFB pour qui les avantages sont multiples : accès à des avances de trésorerie sans faire appel à son gestionnaire ; plus besoin de constituer un dossier de renouvellement chaque année ; le client ne paye que ce qu'il a consommé et la charge d'intérêts associée. Quant à la "Carte Blanche Greatness", elle donne accès à l'argent à son détenteur à tout moment qu'il le désire.

«Le client qui détient sa carte de crédit l'utilise chaque fois qu'il en a besoin (dans la limite d'un plafond contractuellement convenu avec la banque) comme une carte de débit standard. Il l'utilise pour des retraits sur des distributeurs de billet automatiques (DAB), des paiements marchands sur les terminaux de paiement électroniques (TPE) ou encore E-Commerce (En ligne)», informe AFB qui assure que, lorsque le crédit obtenu est remboursé, le même montant est renouvelé, illico presto, pour une nouvelle utilisation.

Aussi, le client a-t-il la possibilité d'effectuer des remboursements anticipés. Dans ce cas, il utilise les applis bancaires - SARA et E First - pour exécuter un virement de son compte de domiciliation au compte carte de crédit.

«Finies les tensions de trésorerie», assure AFB. «Effectuez vos paiements sur nos terminaux électroniques en toute liberté (...). Chez Afriland First Bank, vous avez Carte Blanche dans toutes nos agences». ●

CCA-BANK - SUPPORTING SMES IN THE QUEST FOR GROWTH



After the partnership concluded at the end of last June with the International Finance Corporation to finance SMEs, the CCA-Bank once again reaffirms its commitment and support towards wealth creators.

This is how a delegation from this establishment led by Marguerite Fonkwen Atanga, the general director, had an important working session on November 29, with Achille Bassilekin III, the Minister of Small and Medium Enterprises, Social Economy and Crafts.

The discussions focused on the means to be implemented to increase the value creation of SMEs and SMIs, capacity building, access to financing, innovation, female and youth entrepreneurship... all these themes so dear to the CCA-Bank and for which it continues to deploy resources for their development and growth

"Make your ambition a reality with a bank that accompanies and supports you," informs CCA-Bank, through its dedicated communication networks. "At CCA-Bank, we believe in your potential and we support you in carrying out your projects. Visit our branches today to find out more and discover our CCA Woman Banking program," asserts, again, the bank which ensures that this program offers [women] personalized advice, adapted financing, concierge service on measurement and exclusive access to CCA First Ladies Club.

Furthermore, the establishment wants to increase its presence in the north. In mid-October, a delegation led by Fonkwen and Bawa Kahloum Ibrahim - deputy general director - went there, with the aim of maintaining and retaining customers and prospects through friendly exchanges and establishing strategic partnerships with stakeholders. keys to the region. ●

BRÈVES

RSE : SOCIÉTÉ GÉNÉRALE - ACTEUR D'UN ÉCOSYSTÈME DURABLE ET RESPONSABLE



Depuis plusieurs années, les institutions s'engagent en faveur des principes de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE). Celle-ci est devenue une véritable priorité, allant même jusqu'à devenir omniprésente dans les chartes de la plupart des entreprises. Comment s'appliquent-ils dans les métiers de la banque? SG Cameroun apporte une réponse et nous en a donné une parfaite illustration le 13 novembre dernier. En effet, ce jour-là, les membres du comité de direction de cette banque ont pris part à un atelier de sensibilisation unique : la fresque du climat.

« Cette expérience immersive est un exercice pratique qui vise l'acculturation des participants sur les préceptes et enjeux climatiques auxquels ils sont confrontés au quotidien, par une prise de conscience de leur rôle individuel et collectif dans la lutte contre les changements climatiques », a informé SG Cameroun. Elle a ajouté : « Véritable démonstration d'intelligence collective, ludique et démarche collaborative, la fresque du climat se dresse comme une initiative forte dont le déploiement va s'étendre sur l'ensemble des collaborateurs avec pour objectif une sensibilisation de masse et la responsabilisation des tous à agir en faveur du climat ». « Chez Société Générale Cameroun, nous sommes engagés à construire un avenir plus durable et prenons des initiatives responsables pour la protection de l'environnement », continue l'établissement qui célèbre, cette année, son soixantenaire, sur l'ensemble de son réseau d'agences, à travers le pays.

Aussi, cette vision de SG Cameroun obéit-elle à celle du groupe qui souhaite passer, de la banque traditionnelle qui finance et qui conseille, à un rôle de conseil pour accompagner les clients dans une vision intégrant l'ensemble de leurs enjeux – leur marché, leur écosystème, et l'ensemble des facteurs associés – afin d'être en amont de leurs problématiques, au plus près de leur terrain. ●

SCB CAMEROUN LAUNCHES THE "QUALITY CARAVAN" PROGRAM



“Collect customer opinions and initiatives to improve the quality of service” is the objective of this caravan launched on Monday November 20, 2023 in Douala within the Bonanjo agency.

According to the bank, the “La Caravane Qualité” teams will deploy to six agencies spread across five cities for five days. Notably Douala, Yaoundé, Sangmélina, Bafoussam and Ngaoundéré.

From sources close to SCB, the desired objective is to ensure that the process is consistent with the bank's strategies, to respond flexibly and agility to the concerns of its customers.

For an expert on governance issues interviewed by *Banques du Cameroun*, the quality approach [of the SCB] constitutes for it an effective action to integrate into its overall corporate strategy, in order to stand out from the competition.

“The quality approach is oriented towards customer satisfaction,” said an SCB official. “Our goal is to implement effective actions to anticipate customer expectations in a context of similarity of services at the bank level; find, in collaboration with marketing departments, a way to retain customers and implicitly increase the satisfaction rate; increase the competitiveness of our bank through innovative banking services adapted to the current needs of customers; and, finally, significantly reduce inefficient actions to allow the bank to achieve economies of scale,” he concluded. ●

BRÈVES

UBA CAMEROUN ÉTEND SON RÉSEAU ET OUVRE UNE AGENCE À MAROUA



Fidèle à sa politique de développement au Cameroun, le groupe bancaire UBA vient d'inaugurer ce 22 novembre 2023 sa toute nouvelle agence à Maroua, chef-lieu de la région de l'Extrême-Nord.

«UBA Cameroon S.A. est fière de vous présenter la plus grande et la plus belle agence de Banque de la ville de

Maroua, conçue pour vous offrir une expérience bancaire exceptionnelle», s'est réjouie l'institution !

Il s'agit de la 8ème région d'implantation de UBA Cameroun, après le Littoral, le Centre, le Sud, le Nord, l'Ouest, le Sud-Ouest et le Nord-Ouest, ces dernières années. Preuve que la banque panafricaine continue de tisser sa toile sur l'ensemble du territoire,

avec désormais 21 agences au total. Se rapprocher toujours plus de 700 000 clients camerounais. Comme l'a déclaré son directeur général Jude Anele, «UBA reste plus que jamais déterminée à contribuer à la croissance économique et à l'inclusion financière du Cameroun». En 15 ans d'activités, cette banque, selon ses dirigeants, est la pre-

mière banque digitale et "Numéro 1", dans le pays, en termes de produits, services et proximité.

Avec cette nouvelle agence à Maroua, la banque souhaite se rapprocher davantage de ses clients qu'ils soient particuliers, PME, grandes entreprises ou institutions publiques.

L'objectif reste le même : proposer des services financiers innovants adaptés aux besoins de tous.

Par ailleurs, Fitch Ratings (agence de notation) a reconduit la note « B- » de UBA Cameroon, à l'issue d'une récente évaluation dont le communiqué a été publié le 30 novembre.

Cette note est assortie d'une perspective stable. Ce qui indique une faible probabilité de changement de la notation à court ou moyen terme. La note de Fitch reflète une certaine solidité de la filiale de UBA Group qui bénéficie du soutien potentiel de celui-ci. ●

ECOBANK GARANTIT L'ACCÈS AUX SERVICES BANCAIRES EN LIGNE VIA L'APPLI 'ECOBANK MOBILE'



ainsi l'inclusion financière pour les non-bancarisés) et les plateformes USSD.

«Vous pouvez payer des factures, transférer des fonds, acheter du crédit de communication et envoyer de l'argent à vos proches, et bien plus encore juste en un clic », admet Ecobank pour qui les utilisateurs de l'appli Ecobank Mobile peuvent transférer de l'argent, en un instant, avec Ecobank, au

Cameroon ou ailleurs en Afrique, à l'aide d'Ecobank Rapidtransfer ; un service unique, plus rapide et moins coûteux, que ceux proposés par les concurrents.

En utilisant Visa Direct sur l'appli Ecobank Mobile, les particuliers peuvent également effectuer des transferts vers des comptes bancaires d'autres banques, vers des portefeuilles mobiles ou au profit de porteurs de carte Visa.

L'appli permet de régler facilement ses achats, de régler des factures (électricité, eau, etc.), des frais scolaires ou des abonnements, de faire des dons, d'acheter du crédit téléphonique en un instant et de générer des tokens électroniques de paiement avec Ecobank Xpress Cash pour effectuer des retraits sans carte aux GAB ou aux Points Ecobank Xpress.

Par ailleurs, Ecobank veut renforcer son capital humain, afin de se donner des moyens, pour affronter la concurrence. C'est ainsi qu'en ce dernier trimestre 2023, elle se montre très active sur le marché du recrutement des candidats à haut potentiel. À l'instar des postes d'Executive Business Manager Cemac ou de Senior Internal Control, en passant par ceux de Credit Analyst CIB ou de Local Account Manager International Organizations. ●



FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

Mobilisation des banques

L'Association professionnelle des établissements de crédit du Cameroun (Apeccam) a organisé le 24 novembre dernier, la deuxième édition des "**Matinées de la finance**". Cadre d'échanges et de partage d'expériences, entre le monde de la finance et celui des affaires, ce forum s'est tenu sous un thème assez préoccupant pour les acteurs de tous bords : "**Le financement de l'immobilier**".

Par Sylvestre **Tetchiada**



A l'occasion de cette seconde édition, des banquiers, des membres du gouvernement, des hommes d'affaires, des politiques et des experts ont été conviés pour édifier les participants par des communications, à travers le mot de bienvenue de

Gwendoline Abunaw, présidente de l'Apeccam, les allocutions de Célestine Ketcha Courtès, ministre de l'habitat et du développement urbain qui présidait l'événement, de Fuh Calistus Gentry, ministre des mines, de l'industrie et du développement technologique (Minmidt) par intérim, de Gilbert

Emmanuel Nkoa Ayissi, le directeur national de la Banque des Etats de l'Afrique centrale, et, Patrick Hervé Ella Peke, le représentant résident de la Banque de développement des Etats de l'Afrique centrale au Cameroun.

Ce sont la problématique de la responsabilité du banquier et son rôle ainsi

du logement en raison de l'importante croissance démographique, de l'urbanisation accrue et de la faible offre de logements abordables », a dit Abunaw. «La résolution à la problématique de la crise du logement au Cameroun appelle à une synergie d'actions entre les différents acteurs clés. D'où la tenue



Didier Edoa, secrétaire général du ministère des finances qui représentait le ministre, et des autres communications tel l'exposé de cadrage de Jean Paul Missi, le directeur général du Crédit Foncier du Cameroun (CFC). Les débats se sont ensuite poursuivis autour de deux panels - "Etat des lieux du financement de l'immobilier" et "Contraintes liées au financement" - en lien avec la problématique du financement de l'immobilier au niveau du système bancaire, qu'ont animé Pierre

que celui des opérateurs économiques dans le financement de l'immobilier qui ont été abordés au cours de la journée. Il s'est aussi agi, pour la communauté présente de poser les jalons de la stratégie à mettre en œuvre, demain, pour combler le gap de 2,5 millions de logements qui nécessite la mobilisation de 115 Mds de francs CFA par an, selon la Stratégie nationale de développement 2020-2030 (SND30) élaborée par l'Etat.

«Notre pays est confronté à une crise

des rencontres comme celle-ci». «Il faut renforcer l'approche des partenariats public-privé et, côté gouvernement, celui-ci doit mettre en œuvre des allègements fiscaux pour les porteurs de projets immobiliers», a poursuivi la présidente de l'Apeccam qui a fait le constat selon lequel, malgré les efforts déployés, jusqu'ici, le Cameroun fait toujours face à la forte demande en logements. Plus précisément dans les centres urbains.

S'exprimant dans son exposé de cadrage,



Missi, le directeur général du CFC et vice-président de l'Apeccam, a déclaré que la situation est aggravée par la faiblesse du financement formel du logement qui représente moins de 1% du Produit intérieur brut du pays, le manque du financement abordable, le coût élevé des terrains urbains et la faible sécurité foncière, les coûts de construction en hausse, la croissance rapide des bidonvilles. Il a demandé un partenariat public privé efficient pour répondre au déficit.

Conjurer la crise

Quant à la philosophie et aux objectifs de la rencontre, Pierre Kam, le secrétaire général de l'Apeccam, a déclaré que face au déficit de logements auquel était confronté le Cameroun, il était temps de faire un diagnostic du financement de l'immobilier. Il a proposé des solutions visant l'amélioration de l'intervention des établissements de crédit dans le financement de ce secteur à travers une stratégie inclusive.

«Notre objectif est de comprendre l'ingénierie actuelle du financement immobilier au Cameroun, définir les circuits de financements formel, informel, et alternatif de l'immobilier et expliciter les logiques et les mécanismes y afférents», dit-il. «Proposer des montages financiers novateurs que

le CFC, les banques commerciales et les institutions de microfinance peuvent s'approprier pour permettre à la majorité de la population d'avoir accès au financement de l'immobilier à des fins personnelles, professionnelles ou commerciales ».

Joseph Besong, Senior Financial Sector Specialist à la Banque mondiale, a appelé à l'action et a suggéré de «renforcer le secteur du logement à l'aide de réformes». «les reformes du foncier et l'urbanisation: formalisation et litiges liées aux titres fonciers, cout d'enregistrement, digitalisation, sécurisation de l'hypothèque, planning urbain, copropriété, mise en place des comptes séquestres (...). Ediction d'un code de l'habitat pour favoriser la construction durable », dit-il.

Par ailleurs, Besong propose de «renforcer l'accès des banques commerciales aux ressources à long terme » et de réformer le CFC, afin de soutenir le secteur bancaire. «Le CFC pourrait soutenir le développement du marché hypothécaire en gérant les contributions des salariés et en redistribuant ces fonds vers les banques commerciales qui s'engagent à délivrer des crédits hypothécaires abordables aux ménages à faible revenu », a-t-il poursuivi.

«Cette 2ème édition des matinées de la finance constitue une opportunité pour

échanger de manière approfondie des stratégies de financement de l'immobilier, voire de la production à grande échelle de logements abordables». «Les experts ont échangé sur les bonnes pratiques et exemples réussis de politiques de financement, de promotion de logements», a renchéri Kam. Il a lu les 21 recommandations finales formulées à la fin des travaux et qui seront transmises au gouvernement. Leur prise en compte permettrait de contribuer à l'amélioration du climat des affaires et à la sécurisation de l'activité économique.

Enjeux du financement immobilier

Ceux-ci ont été abordés sous l'angle des problématiques opérationnelles et réglementaires auxquelles une banque est confrontée, y compris la manière dont l'immobilier, actif bénéficiant traditionnellement de financements à long terme, sollicite fortement le bilan de la banque.

Edoa a estimé que l'implémentation d'une loi sur le crédit est susceptible de faire gagner deux points de croissance au Cameroun. Le crédit-bail immobilier, la blockchain et bien d'autres financements innovants sont aussi des pistes à explorer.

Comme programme concret de financement de l'immobilier, Charles R. Ombang, l'Administrateur directeur général de La Régionale Bank (LRB) a évoqué le *Crédit Habitat Populaire* implémenté par son institution.

Dans le cadre de ce programme, LRB met à la disposition des salariés du privé comme du public, entre 5 à 6 Mds (par an) des crédits immobiliers.

Aussi, les acteurs du financement immobilier sont-ils présents, tant chez les emprunteurs que les prêteurs : les principales catégories d'emprunteurs, les stratégies de financement des banques et la façon dont elles s'organisent pour partager les risques.

Puis, la technique du financement, avec les différents types de crédits et de garanties, les modalités de rémunération de la banque, les sûretés attachées



aux facilités mises en place, la couverture par l'emprunteur du risque de taux. De même que le processus de mise en place et de gestion des crédits dans le cas des montages de financement hypothécaire dits «sans recours», ainsi que le traitement des cas de défaut et des créances douteuses.

Le rôle de prêteur d'une banque ne correspond qu'à la moitié de son activité de financement, au sens large du terme. Pour financer ses prêts, la banque collecte les ressources correspondantes, a dit Abunaw.

«La banque gère les fonds des épargnants. Elle a un rôle de sauvegarde de cet argent qu'elle doit mettre à la disposition des clients à n'importe quel moment qu'elle est sollicitée», explique ce manager. «Les banques ont besoin des fonds à long terme qu'elles peuvent

utiliser pour le financement de l'immobilier qui obéit au financement long terme».

Immobilier : public-privé, un partenariat incontournable

En réaction au panel 2 dont le thème était "Contraintes liées au financement", Alain Mougang, directeur de l'Institut de formation

aux professions immobilières et président de l'Association des agents immobiliers du Cameroun élargit le débat. Il a évoqué, à grands traits, les ajustements nécessaires pour que la dynamique engagée par les banques et appuyée par les promoteurs privés - notamment en matière de logement social - atteigne ses objectifs.

«En tant qu'expert immobilier, j'ai pu constater de visu comment les partenariats public-privé peuvent transformer le paysage du développement immobilier. Ces collaborations entre des entités gouvernementales et des entreprises du secteur privé se sont révélées être un facteur de changement dans l'industrie, offrant de nombreux avantages à toutes les parties concernées ». Selon lui, il y a plusieurs avantages à

utiliser les PPP dans le développement immobilier. Ils offrent de nombreux avantages: allocation efficace des ressources, partage des risques, innovation et croissance économique.

«En tirant parti des forces des secteurs public et privé, ces collaborations peuvent mener à des projets de développement plus réussis et durables qui profitent aux communautés et stimulent la croissance économique», a renchéri Bénilde Djeumeni, député.

Ainsi, après une première édition des "Matinées de la finance" (novembre 2019) tournée plutôt vers la transformation digitale des banques, la sécurisation des données clients, le positionnement stratégique et la reconfiguration de leurs processus opérationnels, l'émergence de nouveaux concurrents 100% digitaux qui poussent les banques traditionnelles à se réinventer ou encore conserver la relation avec le client face aux fintechs, cette deuxième édition a choisi de se tourner vers l'investissement.

Baptisée "le financement de l'immobilier", cette messe des affaires, qui s'inscrit dans une démarche de promotion du b2b, des investissements et des échanges, visait à consolider le positionnement du secteur bancaire en tant que moteur de la croissance économique au Cameroun.

Dans une conjoncture internationale difficile, tous les regards se tournent vers des filières de croissance tel l'immobilier qui affiche des perspectives de croissance notables, du potentiel et des opportunités multiformes qui doivent être saisis par les banques et les opérateurs de tous bords.

De sources concordantes, le besoin en financement des prévisions de productions du logement issues de la SND30 se chiffre à 115 Mds de francs par an pour un prix moyen du logement de 15 million. Et pour combler le déficit en logements décents estimés à 1,5 million sur les 10 ans, il faudrait mobiliser sur la même base 22 500 Mds. ●



LEASING

Popularize this Method of Financing to Support Private Sector

At the end of October, the International Finance Corporation (IFC) organised a "**Golbal Leasing Kit Dissemination Workshop**" in Douala. The World Bank Group wanted to educate the participants, mostly from the private sector, on the opportunities and "**best practices**" for success in the leasing market.

By Paul-Rayann Dipoko

According to Pierre Kam, the secretary general of the Professional Association of Credit Institutions of Cameroon (from its French acronym, Apeccam), "*leasing is a fixed-term rental contract between a company and a financial institution, whereby the lessor grants the right to use an asset for a limited period of time with periodic payments and an option to purchase at the end of the contract.*" "*It allows the company to conserve its resources to finance its operating cycle with, among other things, the payment of suppliers,*" Kam continues. He added in his speech that access to finance is essential for economic development. It enables businesses to grow and make an important contribution to job creation and the reduction of



poverty and inequality. He added: *"At Apeccam, we work to promote sustainable and inclusive growth and to strengthen the resilience and response of our members to economic and financial crises."* *"We believe in the power of facilitation, access to finance, to enable more entrepreneurs to create sustainable and successful businesses that can survive external shocks and create jobs."*

The workshop therefore took place at a time when companies, espe-

cially SMEs, are not failing to mention the difficulties inherent in accessing finance for their activities. It also followed the IFC's launch of the Africa Leasing Facility (ALF I) in 2008.

The objective was to promote leasing as an alternative financing method for the development of small and medium-sized enterprises (SMEs).

In Cameroon, writes the National Economic and Financial Council (CNEF), in its working paper entitled *"Study on leasing in Cameroon"* (September 2023), SMEs represent 99% of companies and contribute up to 70% to job creation.

And available studies reveal that access to finance is one of the main obstacles to the development of these businesses. Their initial investment is main-

ly financed by the promoters' personal savings or by informal financial mechanisms, supplemented by assistance in the form of loans or donations from relatives and friends.

According to some observers, bank financing is extremely difficult. In the best case, it takes place several years after the start of the activities. And bank loans to SMEs are mostly short-term, they say.

"Leasing is a financing solution that reconciles the needs of SMEs and financial institutions by aligning security, reliability and convenience," commented Risserné Gabdibé Yoerg, Sr Leasing/Financial Sector Specialist at IFC.

"It will undoubtedly enable the development of investment operations in industries and companies and stimulate growth in terms of value creation, jobs and wealth," said Thierry Papillion Partner Manager, Expert Risk Management & Leasing at AfricaNow SME's Consulting.

Increasing domestic investment

Outside of Cameroon, the IFC's Leasing Promotion Program has been the driving force behind the introduction of leasing in Africa since 2008.

The facility aims to create a sustainable leasing sector by helping to minimize the main obstacles to its growth: legislative and regulatory environment unfavorable to leasing; lack of awareness of leasing; lack of skills needed to lead such market development; and, insufficient funding for leasing activities. As regards the practical advantage, the purchase option contained in a leasing agreement gives the lessee the option of acquiring the leased

asset in the long term at a contractually agreed price (residual value) taking into account the payments already made as rent. Since the asset itself is used as collateral for the financial (bank) or non-financial institution (a non-bank financial institution), the lender is able to expand its loan portfolio to a larger number of small business owners with viable business plans.

"By developing additional financial tools such as leasing, countries are able to deepen the activities of their financial sector by introducing new products and/or players in it, thereby promoting domestic production, economic growth and job creation," Yoerg notes.

Since its inception, IFC's Africa Leasing Program has focused on facilitating access to finance for SMEs through the development of a sustainable leasing sector.

"Leasing has transformed our business. His input enabled us to acquire the equipment we needed for our deployment. I suggest that business leaders consider leasing because of the flexibility of its terms compared to other forms of financing," said Claude Fofack, head of a public works company in Cameroon.

Contribute to the promotion of legislative and regulatory reforms favou-

Between 2002 and 2022, the volume of leasing operations in Cameroon increased from 7,296 to 186,451 million, an increase of 2,456.9%. This strong progression is partly explained by the adoption of the law on leasing.

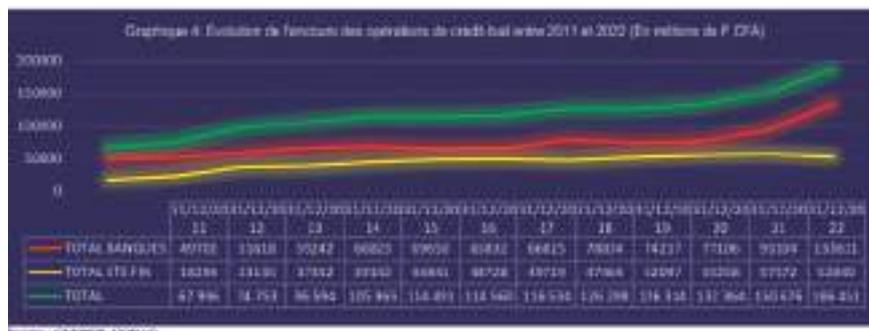
able to leasing (regulatory level), contribute to the increase of leasing transactions (financial institution level), build the capacity of market participants to continue the development of leasing until the end of the programme (market level), strengthen the awareness and capacity of selected SMEs to access finance through leasing in order to The AFL is responsible for meeting their equipment needs and making them more economically viable and active (at the enterprise level), creating a sustainable leasing industry by working with trade associations and stakeholders to establish strong leasing networks led by regional and national leasing associations, and mobilizing capital investment in leasing. The leasing business has existed in Cameroon since the creation in 1969

of the Cameroonian Automobile Leasing Company (Socca), now Alios Finance. Sources point out that in Cameroon, the potential of leasing is estimated at about 490 billion CFA francs.

And in the CNEF working document cited above, the institution points out that the adoption, on 21

December 2010, of the law on the organisation of leasing consolidated and consolidated the increase in activity observed between 2005 and 2010, with the outstanding amount of leasing operations almost doubling between 2011 and 2022, from 67,996 to 186,451 million (+174.20%).

The CNEF concluded: *"Between 2002 and 2022, the volume of leasing operations in Cameroon increased from 7,296 to 186,451 million, an increase of 2,456.9%. This strong increase is partly explained by the adoption of the Leasing Act, as a result of which the number of establishments engaged in this activity doubled in our country. However, at the end of 2022, the volume of leasing financing represented less than half of the financing requirement identified by the IFC."* ●



■ In Cameroon, the adoption, on December 21, 2010, of the Law relating to organization of leasing has consolidated and strengthened the increase in activity between 2005 and 2010, outstanding leasing transactions having almost doubled between 2011 and 2022, passing from 67,996 to 186,451 million (+174.20%).

Leasing. Factsheet

Leasing is a contract by which a company or the lessor makes new equipment available to the customer (lessee credit) in exchange for a commitment to rent it for a fixed period in return for rent.

Beneficiaries of the Leasing

All companies, regardless of their legal form, can apply for a lease. They can do this at any stage of their lives: in creation or in development.

Advantages of Leasing

There are many advantages to entering into a leasing contract:

- This operation allows the entrepreneur who does not have the means to finance up to 100% of the equipment needed for the operation (whereas traditional bank loans only finance 70%). However, a security deposit may be required depending on the organization, but it will be returned at the end of the contract if applicable;
- Rents are part of the expenses deductible from the profit or loss for the financial year, except for the depreciation allocated to the land in the context of the real estate leasing; indeed, when the price of exercising the option is lower than the cost of acquisition of the land by the lessor, the fraction of the rents, equal to the difference between these two sums, is excluded from the deductible

expenses at the end of the contract;

- leasing is legally a lease: as a result, the financed asset does not appear on the assets side of the balance sheet of the company receiving the financing (the lessee) but only in the off-balance sheet commitments (the lease rents appear on a special line in the income statement, the outstanding amount of leasing contracts is indicated in the accounting notes, and leasing contracts are published in the registry of the commercial court). As a result, this allows the company to present a seemingly more "limited" debt than the reality;

- In the case of business creation, the financing of investments by leasing avoids the company subject to the simplified real tax regime from bearing a significant difference in VAT on fixed assets.

Indeed, in the case of a VAT credit due to the creator (more VAT paid than VAT collected), the refund can only be made once a year. On the other hand, in the event that the company is subject to the normal real regime, the repayment may be quarterly or monthly;

- There is a great deal of flexibility in payment terms: rents can be constant, degressive or specific. The duration of the contract is modulated according to the company's possibilities;

- Early termination of the contract is possible from the 7th year for real estate leasing and from the 4th year for furniture leasing.

Difference between Leasing and Financial Rental

A common foundation. Whether in the form of leasing or financial leasing, rental financing is a tripartite operation between a company or a professional, who will be the future tenant, a supplier and a lessor.

Simple diagram. The future tenant is free to choose his supplier, the equipment and negotiates the price. The equipment is ordered from the supplier who delivers it to the tenant and invoices the lessor. The lessor rents the equipment to the lessee for an agreed term and rent.

Basic principle. The company or professional uses equipment without owning it. There is, therefore, a legal and accounting separation between ownership and use of equipment. It is not the heritage value of the equipment that matters, but its cost of use, including the amount of rent, compared to its financial return.

A fundamental difference. Unlike a financial lease, the leasing agreement provides from the outset for the option for the lessee to purchase the equipment ('purchase option') at the end of the contract for a fixed price. ●

Marcel Pouhe

► 03 Questions for... Boubakari Hamadou

"Leasing constitutes an operating expense for the financial year and the rent is entered in the company's income statement"

Trade Finance Products Manager Cemac Ecobank, Boubakari Hamadou deciphers how leasing works, its benefits and its drawbacks.



What are the benefits of leasing for a business?

Leasing is a business financing solution that consists of renting capital equipment or real estate, with a view to contributing to the production of goods and services.

There are several advantages to subscribing to this financing solution, of which we can list some major elements:

- The borrower's contribution is low or non-existent, depending on the property chosen.
- Renewing the financing is usually easy, if you have a good history with the lessor.
- The insurance policies taken out provide insurance in the event of damage or destruction.
- Rents are deductible expenses that reduce corporate income tax.

■ VAT is less penalizing because it is spread over the loan repayment period and not paid in one go.

What is the influence of leasing on the income statement?

Leasing is an operating expense for the year and the rent is recorded in the company's income statement. This has the effect of reducing the taxable amount of income tax.

It is also a deductible expense in the income statement, and the asset does not appear on the balance sheet and does not give rise to any depreciation or borrowing.

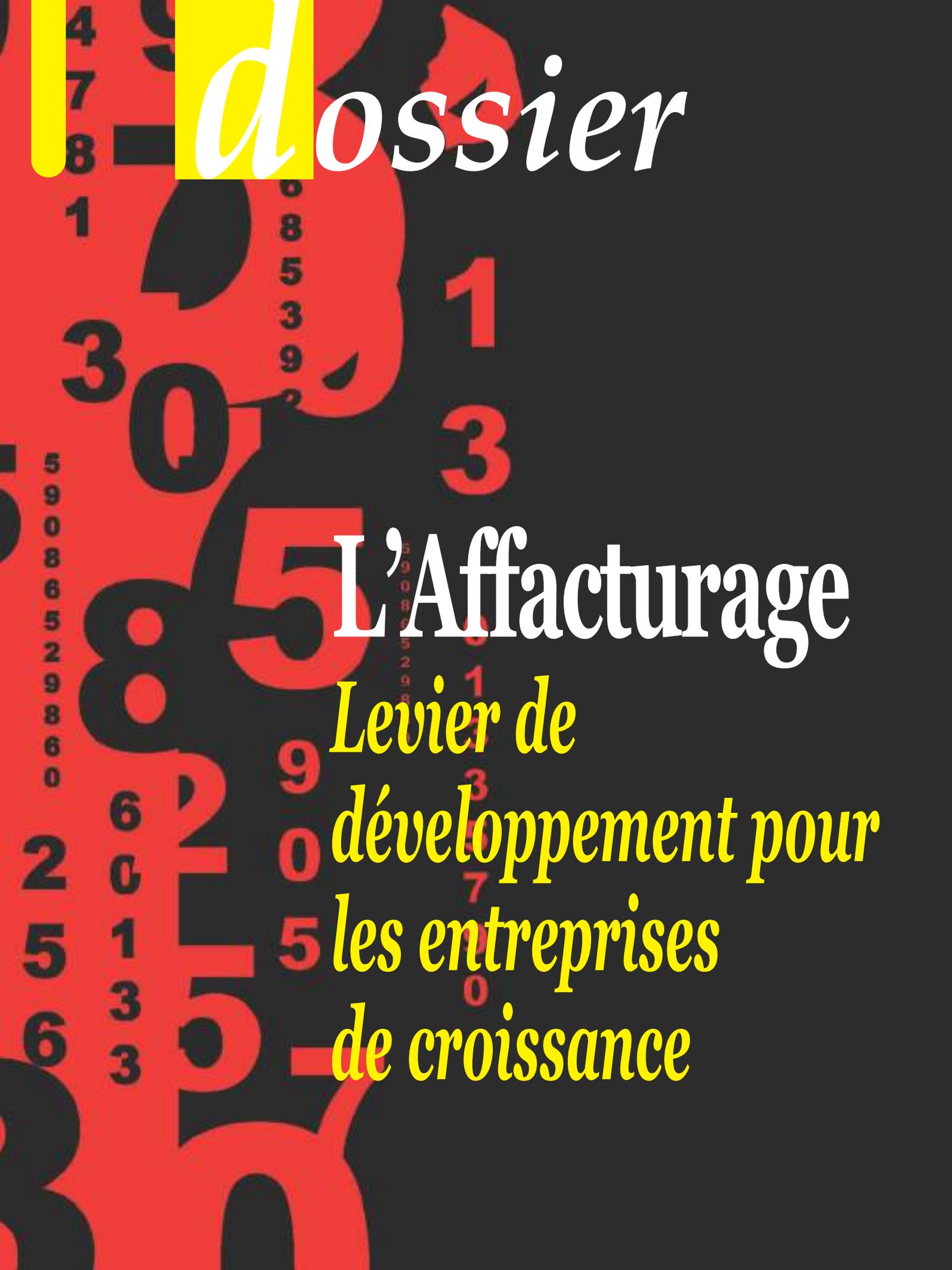
What are the consequences of leasing?

Despite the advantages mentioned above, we can point out some limitations to leasing for businesses. Obviously, it is a question for managers to evaluate the opportunity costs of this type of financing for the development of the business.

There are two main elements to mention:

- The type of property on which the operation can relate is limited: it is not possible for the rental of specific properties;
- Leasing, compared to a traditional loan, seems more expensive. Its cost includes the application fee, the guarantee fee, the first increased rent, the insurance costs and the final purchase value. ●

Interview with S.T.

The background is a dark grey to black gradient. It is filled with various numbers in white and red, some of which are large and stylized. A prominent red flame-like shape is visible in the upper right quadrant. The word 'dossier' is written in a white, elegant serif font, with the 'd' being significantly larger and set against a yellow rectangular background.

dossier

L'Affacturage

*Levier de
développement pour
les entreprises
de croissance*

AFFACTURAGE

Une solution anti-crise pour les TPE et PME

Evoquer le simple mot «affacturage» paraîtra hardi, voire téméraire, car seuls quelques initiés - les factors, terme professionnel anglo-français pour désigner les affactureurs et les trésoriers d'entreprise - ont connaissance de cette activité financière. **Éclairage.**

Par Sylvestre **Tetchiada**

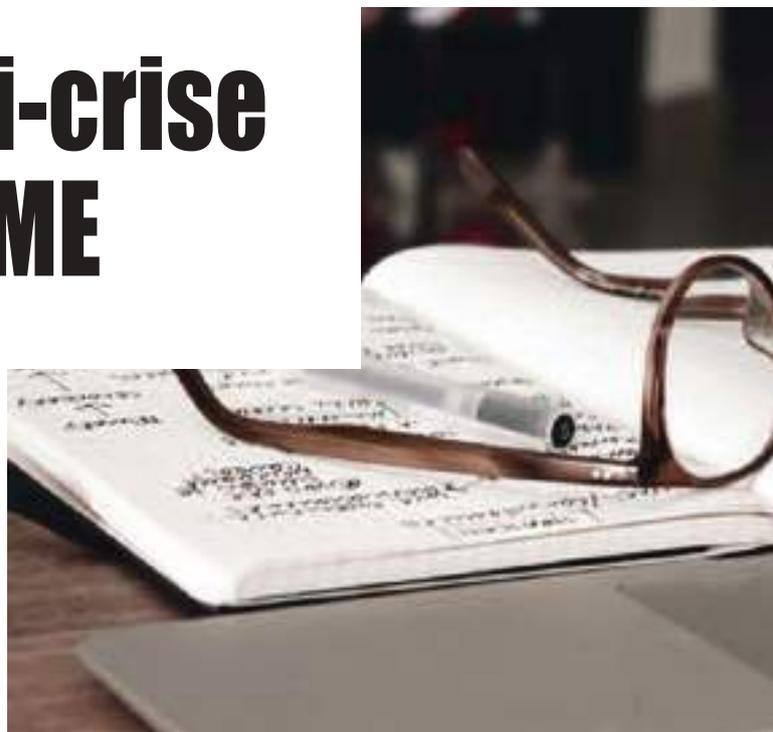
Le présent dossier se donne pour objectif de mobiliser l'attention en faveur d'une histoire qu'on aura voulu rendre vivante (en appréciant les mutations), humaine (grâce à des témoignages d'acteurs de la profession), documentée (grâce aux analyses) et même incarnée, autour de quelques figures décisives.

Banques du Cameroun pense qu'il est possible de rendre intéressante une histoire très technique, tout comme on peut s'intéresser aux changements d'une mécanique ferroviaire ou d'une puce électronique.

L'essentiel de l'économie bancaire est située en retrait, par rapport aux avant-postes de la production et des échanges, en fonction de support du système productif : l'affacturage est ainsi l'un des rouages peu connus que nous souhaitons mettre en valeur dans les pages suivantes.

Désormais, tout est fait pour évacuer les crédits à fort facteur de pertes. Les banques ont un intérêt à proposer de plus en plus de services pour équilibrer leurs activités ; les prêts sur le court terme devraient également être privilégiés puisqu'ils ne pénalisent pas ses ratios de liquidités (pas besoin de trouver des financements plus longs qu'aujourd'hui).

Selon des critiques plus ou moins justifiées, de plus en plus des dirigeants de PME déclarent ressentir au moins une mesure de durcissement de la part de leur banque. Quant aux investisseurs



privés, ils ont été échaudés par les derniers événements : crise de la covid-19 et ses succédanées, inflation galopante - 1,28% (2010), 2,27% (2021), 3,5 (2022) et 7,8 (mai 2023) - participations en difficulté et performances en baisse, incertitudes économiques...

Selon le Gicam (Groupement inter-patronal du Cameroun) et le Minpmeesa (Ministère des PME de l'Economie Sociale et de l'Artisanat), la plupart des entreprises nationales rencontrent aujourd'hui des difficultés allant du non-respect de covenants (clauses) à la crise de liquidité.



■ *L'affacturage, la solution à ne pas négliger pour les entreprises. Son succès résulte de son offre, très appréciée par les TPE et PME, en termes de structuration et d'outils mis à leur disposition. Et au-delà du financement, il accompagne les entreprises désireuses d'externaliser la gestion de leur poste clients: l'entreprise se consacre alors au développement de son activité et à ses éventuels dysfonctionnements, tout en générant des économies d'échelle.*



On constate que les sources de financement, quelles soient constituées de fonds propres, de dettes, ou même hybrides, vont devenir de plus en plus rares et coûteuses.

Les entreprises de croissance, indispensables au développement de l'économie, risquent la pénurie d'essence ; c'est-à-dire, d'argent pour alimenter leur moteur.

Un certain nombre d'établissements de crédit spécialisés prennent toutefois le contrepied de ce climat délétère en affichant des chiffres encourageants : le factoring, le crédit-Bail ou encore le leasing (financement locatif).

La mobilisation de poste clients, notamment, est rendue attractive par l'association de services à taux de marge significatifs.

Outre un environnement politique, légal et fiscal adapté, les entreprises de croissance ont besoin de capitaux pour bâtir le moteur de leur développement (innovation, recrutements, production, conquête de nouveaux marchés), ou tout simplement, pour survivre.

Malheureusement, la crise financière actuelle entraîne une frilosité des

apporteurs de fonds dont l'aversion au risque, traditionnellement vive au Cameroun, s'est fortement accrue au cours des dernières années.

D'où l'attrait de la solution d'affacturage qui est une opportunité intéressante dans un contexte bien particulier : hausse des taux d'intérêt, remboursement des prêts garantis par l'État, inflation... Avec les défaillances d'entreprises et les procédures de règlement à l'amiable qui repartent à la hausse, l'affacturage a le vent en poupe. La Société camerounaise d'équipement (SCE) vient d'en faire un de ses business-model, pour les prochaines années, après une grande enquête menée auprès des entreprises (*lire interview du directeur général de SCE, pages 22-27*).

Preuve, s'il en faut, que l'affacturage est particulièrement adapté aux jeunes entreprises puisqu'il permet

de disposer en permanence d'une trésorerie complète et de bénéficier d'un accompagnement aux processus de facturation et de recouvrement.

Ajoutons, à cela, que toutes les formes juridiques et tous les secteurs d'activité peuvent y recourir ! Cette technique facilite le quotidien du jeune entrepreneur qui peut se libérer du temps de gestion, se concentrer davantage sur le développement de son projet, et gagner en productivité.

Pour reprendre Victor Pedhom, le directeur général de la SCE dans l'interview ci-dessous, «*l'affacturage est une solution financière de plus en plus utilisée* » ; «*un levier stratégique de développement et de croissance pour la clientèle PME et TPE*», comme a renchéri Abdennacer Berrada, le directeur Pôle Entreprises chez Bicec.

Au regard de l'essor que connaît cette technique de financement depuis plus d'une décennie et de l'impérialité manifeste de la plupart des décideurs en la matière, il nous semblait utile d'apporter quelques éclairages sur cette activité. ●

Victor Pedhom

Directeur Général Société Camerounaise d'Équipement (SCE)

L'affacturage sert le mieux la croissance de l'entreprise

L'abondance de liquidités dans les marchés financiers et bancaires donne aux entreprises - les PME et ETI de croissance - un éventail d'offres multiformes pour financer leur activité. La difficulté consiste, pour les créateurs de richesse, à trouver et à choisir des solutions adaptées aux besoins de l'entreprise et à sa stratégie de développement. Et pourquoi pas l'affacturage ? Pour Victor Pedhom, le DG de la SCE, c'est la solution de financement court-terme la moins chère et la plus stable. Entretien avec Sylvestre **Tetchiada**

Qu'est-ce que la SCE ? Si vous deviez nous la présenter en quelques mots ?

La Société Camerounaise d'Équipement est un établissement financier créé depuis 1963, avec un réseau de 12 agences réparties dans les 10 régions du Cameroun. Riche de sa diversité multifactorielle, la SCE est un partenaire aussi bien pour les entreprises que pour les ménages, à travers ses gammes de produits diversifiées et adaptées à leur besoins. Son business model est axé sur le crédit-bail, le crédit habitat et équipement, et, bientôt, l'affacturage.

À l'approche de la fin de l'année, quelle lecture faites-vous de vos résultats bilanciers de ces

dernières années ?

Le bilan est une synthèse de la situation financière de l'entreprise à un moment précis. C'est donc en fin de l'année, que nous pourrions faire une bonne lecture de nos résultats. Cependant, en se basant sur notre croissance de ces dernières années et qui se poursuit, nous avons de bonnes raisons de dire que nous nous attendons à de bons résultats, en dépit de la concurrence de plus en plus présente.

Aussi, nos résultats, ces dernières années, sont-ils en constante évolution ; ce qui confirme notre résilience et le potentiel de la SCE.

Afin de parfaire ledit potentiel, nous envisageons de doubler, d'ici l'horizon 2025, notre part de marché, dans le seg-

ment financement des équipements, en passant de 19% à 30%.

Et dans les lignes d'affaires se rapportant aux ventes d'équipements, notre ambition est de croître à raison géométrique de 20% par an.

Ensuite, transformer les obstacles à la maturation de notre projet d'entreprise en véritables opportunités.

Quel est le profil des bénéficiaires de vos offres et les conditions à remplir pour avoir accès au prêt d'équipement mobilier et ménager ?

Nos services et produits sont adaptés pour les salariés du secteur public et parapublic ; le privé sous convention avec la SCE ; les pensionnés du secteur



public. Sans oublier les entreprises : PME/PMI/TPE/GE et les collectivités territoriales décentralisées.

Le financement des entreprises reste une équation à résoudre. Comment la SCE les aide-t-elle ?

La SCE s'est donnée pour mission de contribuer au développement des PME/PMI/TPE en leur offrant des produits financiers innovants qui répondent à leurs besoins comme à leurs ambitions de croissance.

Ceci, à travers des solutions de financement qui s'adaptent à leur trésorerie.

À l'instar du crédit-bail ou du crédit classique, etc. Désormais, nos clients trouveront à la SCE, l'offre affacturage. Elle rentre dans notre politique d'innovation. Elle vient compléter la palette d'offres existantes, afin de répondre aux attentes des créateurs de richesse. Il est de notre devoir d'être tout le temps en mouvement pour répondre aux attentes de notre clientèle.

À côté des solutions de financement existantes, vous venez de lancer l'affacturage. En quoi consiste-t-il ?

C'est une technique de financement basée sur la cession, par une entreprise, des créances clients à un établissement financier appelé le factor qui, en échange des factures de l'affacturé, finance ses besoins de trésorerie.

Ce système permet à l'entreprise de disposer des fonds immédiatement sans attendre l'échéance du paiement de la créance. Cela permet de réduire les délais de paiement et de gagner en efficacité en se consacrant pleinement au développement de son chiffre d'affaires.

Plusieurs raisons peuvent amener une entreprise à lancer l'affacturage. A savoir : renouveler son offre, diversifier son activité, séduire de nouveaux clients, répondre à un besoin

des consommateurs, se différencier de la concurrence...

Toutes ces raisons sont valables pour la SCE. Surtout qu'avec l'affacturage, nous souhaitons faire croître notre produit global d'exploitation.

Quel est, aujourd'hui, l'intérêt pour une entreprise de se tourner vers l'affacturage ?

Dans ce que l'on pourrait appeler la nouvelle conception de l'affacturage telle que veut l'implémenter la SCE, il existe plus de souplesse dans la mesure où notre établissement de financement - jusqu'alors structuré autour du crédit-bail et des prêts destinés à l'acquisition de biens d'équipement ou l'amélioration de l'habitat - est désormais plus disposé à adapter ses conditions à l'évolution de la vie des affaires de ses clients.

Cette meilleure adaptabilité de l'affacturage va conduire les entreprises à se tourner vers un professionnel susceptible d'élaborer pour elles des contrats sur mesure. En fait, il ne faut pas hésiter à négocier et, dans une approche concurrentielle, rétablir la réalité économique de chaque offre. Pour la plupart des chefs d'entreprise, un contrat d'affacturage est d'une rare complexité. Un regard extérieur leur permettra de mieux mettre en balance les avantages et inconvénients de chaque offre.

En outre, dans la pratique connue, ici, chez nous, les entreprises accordent très souvent, pour des raisons commerciales, des délais de paiement à leurs clients pour payer leurs factures plus tard (généralement 30, 45 ou 60 jours).

Cependant, pour fonctionner, la structure doit payer ses fournisseurs et ses charges avant d'avoir pu encaisser ses créances : achat de stocks, investissement, paiement des salaires et des frais courants, etc. Ce décalage entre les encaissements et les décaissements entraînent un besoin de trésorerie dans l'entreprise.

C'est pourquoi ce besoin en fonds de roulement (BFR) est important et le manque peut entraîner des difficultés financières pour la société. Un bon dirigeant doit donc constamment chercher à améliorer son BFR et donc tout mettre en œuvre pour le diminuer.

On peut donc résumer l'intérêt pour une entreprise de se tourner vers l'affacturage en des points suivants:

■ Obtenir du cash rapidement et immédiatement juste après l'émission de la facturation ;

La SCE s'est donnée pour mission de contribuer au développement des PME/PMI/TPE en leur offrant des produits financiers innovants qui répondent à leurs besoins comme à leurs ambitions de croissance. Ceci, à travers des solutions de financement qui s'adaptent à leur trésorerie.

■ Répondre à un besoin ponctuel ou récurrent de financement ;

■ Comblent un problème de décalage financier entre les dépenses liées aux prestations ou aux livraisons de marchandises et leurs règlements ;

■ Accompagner l'entreprise en phase de croissance ;

■ Diversifier les sources financières de la structure en complément ou pas des outils financiers courts termes bancaires : découverts, escompte ;

■ Déléguer une partie ou l'ensemble de la gestion du poste clients pour se concentrer sur l'activité principale.

Enfin, l'affacturage permet à l'entrepreneur de mieux connaître ses clients, de mieux anticiper les litiges

éventuels et de réduire ses délais de règlement.

Dans le contexte économique actuel, les entreprises expriment-elles le besoin de sécuriser leur business et de se faire accompagner en la matière ?

Effectivement ! Les entreprises doivent sécuriser leurs marges pour éviter les impayés. Avec des cycles économiques plus courts et plus brutaux, elles ont besoin de s'appuyer sur des services et des outils qui leur permettent d'anticiper.

L'affacturage répond à ce besoin. C'est la solution de financement court terme la moins chère et la plus stable dont dispose une entreprise aujourd'hui.

Ces dernières années, les entreprises ont emprunté jusqu'à 25% voire plus de leur chiffre d'affaires annuel, sans conditions ou presque. Aujourd'hui, ces prêts doivent être remboursés avec des échéances très importantes qui vont consommer une grosse partie des *Cash-flows*.

Mettre en place un programme d'affacturage permet d'aider à rembourser tout ou partie de ces prêts. Le poste clients d'une entreprise représente entre 15 et 20 % de son chiffre d'affaires annuel.

Et, en me basant sur les études de marché que dispose la SCE, je puis vous confirmer que beaucoup d'entreprises expriment leur besoin d'accompagnement en la matière.

Comment l'affacturage sert-il la croissance des PME ?

Il est plus accessible et plus souple que les financements



L'immeuble-siège de la Société Camerounaise d'équipement. Forte de plus de six décennies d'expertise au service de ses clients et du développement de l'économie réelle, la SCE a bâti son modèle financier trilogie Responsabilité-Innovation-Service. ■

bancaires classiques - découvert, *Dailly* (mode de financement court terme de créances qui permet de faire des remises groupées de créances), escompte... - dont les critères d'éligibilité sont plus restrictifs, car, ils se basent sur les fonds

propres et la rentabilité de l'entreprise.

L'affacturage, reposant sur le poste clients, est le financement qui sert le mieux la croissance d'une entreprise. Il accompagne le dirigeant à travers les différents cycles économiques de son entreprise.

Plus qu'une simple solution de financement, il s'intègre à part

entière dans la stratégie de développement de l'entreprise. Du remboursement des investissements liés au démarrage de l'activité à la conquête de nouveaux clients et marchés, l'affacturage est le pilier du développement commercial et de la croissance. Dans les différentes phases de la vie de l'entreprise : création, développement, export, tensions, croissance, rachat... l'affacturage trouve sa place pour répondre à des besoins distincts et précis. Les besoins en crédit bancaire et financement évoluant au fil de la vie de l'entreprise, les BFR et les risques sont différents.

Dès les débuts de l'entreprise ou dès les premières facturations, l'affacturage va répondre à un besoin urgent de trésorerie.

Très souvent les entreprises en création ont peu de fonds propres, un capital social peu élevé, peu de comptes courants d'associés et généralement pas ou peu de délais de paiements fournisseurs.

Cela conduit l'entreprise à rechercher à l'extérieur des financements de trésorerie. Auprès des banques c'est difficile la première année.

Le recours à notre solution d'affacturage va permettre de répondre à ce besoin de flux financier.

Quelles seront les étapes clés pour obtenir votre contrat d'affacturage ?

Avant de démarrer un contrat d'affacturage, toute entreprise d'obtenir l'appui de la SCE doit nécessairement constituer un dossier. Ce qui répond à toute démarche contractuelle, entre un établissement financier et son client.

Pour le cas de l'affacturage, pour aboutir au financement du poste clients, l'entreprise devra faire une proposition et transmettre des éléments financiers à la SCE qui, à son tour, va procéder au montage du dossier suivi de la présentation en comité.

Qui plus est, nous souhaiterions de l'entreprise une édition des créances et la transmission des facturations auprès de la SCE qui se chargera alors de la relance à partir de l'échéance et de l'encaissement. En cas d'impayé, elle lance les procédures de recouvrement.



À noter que lors de la constitution du dossier, il est nécessaire pour l'entreprise de qualifier la base de ses prospects. Pour cela, elle devra fournir la liste des numéros de contribuables de l'ensemble de ses clients avec les informations complémentaires (nom commercial, adresse, numéro de téléphone, contact, email) ainsi que les montants des encours à financer. Et avant de démarrer son contrat, l'entreprise doit informer ses acheteurs de la mise en place du programme de factoring. Pour cela, elle doit leur transmettre un courrier pour les informer qu'ils doivent désormais régler leurs créances directement auprès de la SCE.

Les factures doivent être transmises au client et à la SCE avec une mention de subrogation. Ce terme signifie qu'elles ont été cédées à un organisme financier et que pour être libératoires, elles doivent être réglées auprès de la société d'affacturage.

Avant de financer les créances, la SCE procédera toujours au contrôle des justificatifs de l'affacturé (contrat, bon de commande, bon de livraison ou PV de réception).

Pourquoi l'émergence de financement à court terme ?

L'affacturage, pour ne parler que de lui, n'est pas une technique de financement nouvelle dans notre paysage. Des références sur sa pratique sont existantes dans notre écosystème.

Toutefois, comme relevé plus haut, la trésorerie, pour une entreprise, est comme le sang chez l'être humain. Le manque ou l'absence conduit une entreprise à la banqueroute.

La multitude de financement à court terme sert donc d'évitement de banqueroute pour les entreprises.

À la SCE, nous avons pris en compte les doléances des clients. La plupart se basant sur les limites de l'intervention du court terme bancaire.

Un autre constat découle de cette conjoncture issue de la pandémie de la

Covid-19, en 2020, qui a affecté beaucoup d'entreprises et qui se poursuit, les déréglementations des secteurs économiques, la globalisation....

Les conséquences induisent la réglementation de la Banque centrale qui commande aux banques de pratiquer des crédits au regard du Rating (appréciation) et d'évaluer les crédits en fonction de cette notation.

En outre, nous observons que ne pas dépendre de sa banque préserve l'indépendance de l'entreprise. L'adage "ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier" est, ici, plus que jamais de circonstance.

D'autant que le financement court terme, non lié à votre banque, protégera l'indépendance de votre activité et lui apportera souplesse et sécurisation.

L'offre affacturage de la SCE est, en ce sens, un véritable support financier de l'entreprise. Ce dispositif ne remet pas en cause vos crédits. Il s'appuie uniquement sur la remise des factures. Il ne dépend pas de la santé financière, mais seulement de la notation des clients de l'entreprise ! Ce système ne remet pas en cause votre plafond de crédit, car, plus il y a de remises, plus il y a de financement.

En clair, les financements dits de court terme permettent de financer l'activité quotidienne de l'entreprise, à la différence des financements moyen/long terme qui sont destinés à soutenir la croissance de l'entreprise et ses investissements.

Et en ce moment où on parle de relance économique, il est donc primordial de bien identifier ce besoin, de proposer un mode de financement adapté aux caractéristiques de la société, à ses ressources financières humaines et techniques.

C'est en cela que la SCE, consciente que le quotidien de l'entreprise est marqué par des achats (matières premières, fournitures, marchandises) dans un premier temps, puis des ventes dans un second temps, a mis en place sa solution d'affacturage. Cela peut être très avantageux pour préserver la qualité de la relation client, surtout pour les TPE/PME pour lesquelles les relations commerciales sont souvent basées sur la confiance.

Existe-t-il des activités auxquelles l'affacturage n'est pas adapté ? Comment cela se traduit-il concrètement ?

En implémentant l'affacturage, la SCE entend, grâce à ce moyen financier, apporter son concours à toutes les sociétés (quel que soit leur secteur d'activité) indépendamment de leur taille, Startup, TPE, PME, ETI, grand compte ou de leur stade de développement.

Toutefois, il est certain que les dossiers des entreprises sollicitant notre solution affacturage vont être passés au peigne fin tant ce mode de financement, de par son fondement, est un système visant à faciliter le recouvrement des créances d'une entreprise. En tant que tel, il consiste à obtenir, par anticipation, un financement de ses factures avant la date d'échéance fournie au client.

Sur cette base, on peut déduire que l'affacturage ne s'adresse qu'au marché BtoB. Il ne finance que les factures adressées à des entreprises. Et, il va de soi que certains secteurs, qui ont réservé de mauvaises surprises aux établissements de financement, sont aussi dans une position délicate.

Toutefois, ces dernières années ont largement contribué à modifier les relations entre entrepreneur et établissement financier. En effet, depuis la nuit des temps, un contrat de crédit était un crédit d'adhésion. Désormais, il laisse une plus grande place à la négociation et à l'engagement. Et c'est bien ce que fait la SCE avec les clients qui sollicitent son concours.

L'affacturage est une solution financière pérenne court-terme qui intègre la prévention des risques, le financement rapide des créances, le suivi et la relance des factures. Avec l'externalisation de la gestion du poste clients, la société transforme ses charges fixes en charges variables et optimise sa gestion administrative.

Les valeurs de la SCE sont basées sur la trilogie Responsabilité-Innovation-Service. Comment les traduisez-vous au quotidien ?

Forte de plus de six décennies d'expertise au service de nos clients et du développement de l'économie réelle, la SCE a bâti son modèle financier sur sa vision, sa raison d'être et ces valeurs auxquelles vous faites allusion et qui sont notre ADN. C'est la boussole de toutes nos actions pour être, pour nos clients, l'établissement financier de référence.

Ces valeurs guident aussi notre politique capital humain pour nous permettre de développer des compé-

tences et des savoir-faire adaptés aux évolutions de la société camerounaise actuelle.

Ces trois valeurs, qui représentent pour nous un véritable socle fédérateur, sont une véritable priorité omniprésente dans le fondement de la SCE et de ses employés qui les appliquent à tous les segments de l'entreprise pour une stratégie gagnante à long terme. Dans un monde en mutation, nous améliorons, sans cesse, notre relation client, en tirant profit des innovations technologiques, en agissant ensemble, pour adapter nos solutions et nos pratiques aux usages de demain. Fidèles à notre esprit entrepreneurial, nous transformons nos modes de travail, nous innovons en cultivant le partage, l'expérimentation et le raisonnement de rupture. Nous apprenons de nos succès comme de nos échecs.

Quant à ce qui concerne la responsabilité, elle consiste, pour la SCE, à répondre aux différents besoins, en préservant l'intérêt à long terme de l'ensemble des parties prenantes. Notre responsabilité s'exprime aussi à travers le courage d'assumer nos actes et d'exprimer avec transparence nos opinions. Nous attachons autant d'importance à la façon d'atteindre les résultats qu'aux résultats eux-mêmes.

Et pour ce qui est du service, la SCE s'ingénie, chaque jour, à offrir le meilleur service-clients. Elle construit une relation personnalisée et durable avec sa clientèle. Elle lui propose une gamme sélective de prestations pour répondre à ses besoins spécifiques et attentes. Et grâce à cette valeur, la SCE se positionne comme un établissement financier plaçant le bien-être de ses clients au centre de toutes ses activités. ●

CHALLENGES

Factoring: A Gateway to Growth for Company

In Cameroon, factoring activities have existed since 2009 with certain banks, including Bicec and Société Générale; the pioneers. And, in order to promote and regulate this method of financing in the country, the State adopted, in April 2014, the first law governing a technique designed to diversify the financing mechanisms of companies. **Decryption.**

By Héloïse T. Desgranges

Indeed, Law No. 2014/006 of 23 April 2014 governing the factoring activity thus gave a legal basis to a method of rapid recovery of the debts of commercial companies, by subrogating the factorer to the rights of the member, recalls Professor Marie-Colette Kamwe Mouaffo, Lecturer-researcher at the University of N'gaoundéré. "Exclusively reserved for credit institutions, factoring broadens their field of activity," she says.

Today, in a context marked by the

acceleration of business insolvencies, customer payment terms tend to lengthen, while requests for payment in instalments and unpaid invoices are multiplying. Faced with this situation, many finance departments have begun to adapt their 'Credit Management' policy.

Already, the end of 2023 could sound the death knell for [the State's] support for wealth creators as provided for in the "Portfolio guarantee agreement between the State, credit and microfinance institutions for its bank loan guarantee facility to public and private companies".

It goes without saying that without this significant support, entrepreneurs will no doubt look elsewhere for other sources of financing to boost their activities. However, at the level of banks, factoring appears to be a "lifeline" for many companies that can explore financing that complements or replaces traditional bank loans.

In the current economic climate, it is an interesting approach for companies that lack working capital or that need liquidity to, for example, make productive investments, launch a new commercial offer or finance a specific project. In its seed phase, the company has no choice but to rely on shareholders. In its take-off phase, at the birth of the first invoices, it will be able to find a growth driver in the form of Factoring.

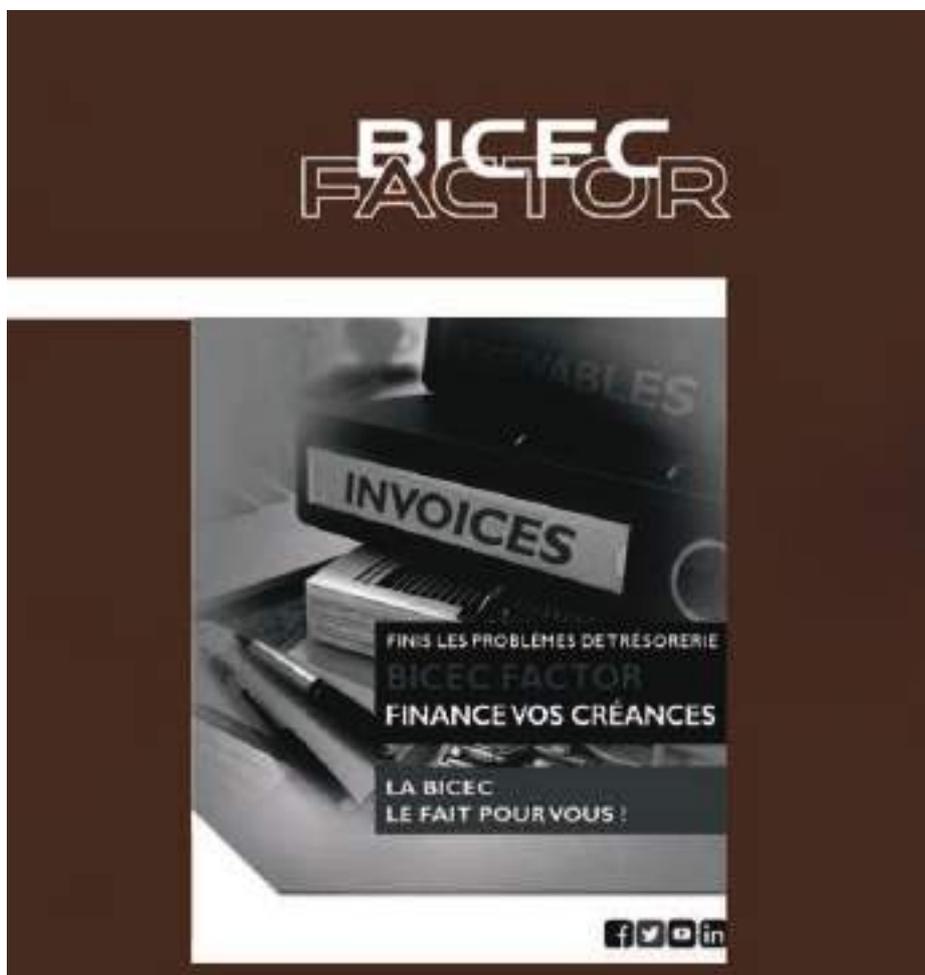
"There is a real lack of information about this technique, which nevertheless represents a real and unique interest," observes Olivier Kamguia, Chief Executive Officer of Hyperbole Link Inc. a start-up. "In the book market, there are a multitude of titles and themes for all financial sectors of a company's life. On the other hand, when it comes to the business, factoring is simply a desert. The only titles displayed, which date back to 1998 on e-commerce sites, are perpetually unavailable. Business leaders who would like



■ *The offers are multiplying. Banks, like Bicec which have a solid network, are the best placed to increase their factoring activity and get maximum profit from it.*

to know about this solution are at a loss given the lack of information on this subject. And very few banks serve it. The only offers available and highly appreciable are those of Société Générale and Bicec," continues the business leader.

Whereas until the 2010s, factoring suffered from a negative image and seemed to be primarily intended for companies experiencing financial difficulties, these two historical players in the market are seeing their oligopoly situation shaken up by the wave of bold demand. This emulation has resulted in attracting new profiles of very dynamic companies such as innovative SMEs, exporting companies, etc.



Several factors explain this success: A level of quality and increasingly successful offers, original and innovative solutions, attractive prices.

As a result, most factors are intrinsic segments of banks. Like Bicec Factor or Societe Generale Factoring, which have developed specific features internally in order to meet their clients' expectations as closely as possible.

"As a company (VSE, SME or GE), did you know that you have the possibility of financing your invoices before maturity to manage your cash flow pressures? Indeed, factoring will allow you to assign your receivables in order

to pre-finance them and obtain the resources necessary for the day-to-day operation of your activities," says Société Générale Cameroun. *"We support more than 150 companies with this service that we offer."*

The dynamism generated by the market has made it possible to germinate many innovations that are as close as possible to customer expectations.

Their search for flexible and responsive solutions have been relayed by the networks of financial advisors and brokers that revolve around the factoring market. ●

INTERVIEWS CROISÉES

Abdennacer Berrada **Marx Ngalle** **LEURS EXPÉRIENCES**



Abdennacer Berrada
Directeur Pôle Entreprises
Bicec

BANQUES DU CAMEROUN (BDC) – Pouvez-vous nous faire un panorama des solutions d'affacturage existantes à la Bicec ? Quelles sont leurs spécificités et qu'est-ce qui les rend compétitifs ?

MARX NGALLE (M.N.) – Avant de répondre à votre question, permettez-nous, tout d'abord, de définir l'affacturage qui est un mécanisme permettant aux entreprises (adhérents) en besoin de trésorerie de céder une partie ou la totalité de leurs créances à un affactureur (une

À la Bicec, nous proposons à notre clientèle l'affacturage avec recours et sans recours [...]. La banque a mis en place un mécanisme de couverture en cas d'impayés à travers une assurance-crédit.

banque/ agence de factoring) en échange de liquidités, moyennant une commission.
À la Bicec, nous proposons à notre

clientèle l'affacturage avec recours et sans recours.

Dans le cas de l'affacturage sans recours, aucune action n'est menée auprès de l'adhérent cédant la facture en cas de défaillance du débiteur cédé. Dans ce cas, la banque a mis en place un mécanisme de couverture en cas d'impayés à travers une assurance-crédit. Aussi, le cédant est-il dispensé totalement du suivi et du recouvrement des créances.

Cependant, dans le cas de l'affacturage avec recours, la banque a la possibilité de se retourner vers le cédant en cas de défaillance du débiteur cédé.



MarxNgalle
 Directeur du Marché des Grandes
 Entreprises
 Bicec

BDC _ A la lumière de vos activités récentes dans ce domaine, comment décryptez-vous ce mode de financement au Cameroun ?

ABDENNACER BERRADA (A.B.) _ L'affacturage est une solution de financement peu utilisée par les acteurs du marché local. L'on note un nombre assez réduit de facteurs sur la place et un cadre réglementaire qui date de moins de 10 ans.

Ce mode de financement est très adapté pour la PME, car, il ne nécessite pas forcément de garan-

ties particulières et il est adossé sur un service ou une prestation effectivement réalisée ; ce qui permet de se prémunir contre le détournement de l'objet de financement. La Bicec fait partie des pionniers de cette activité au Cameroun, et l'affacturage est un levier stratégique de développement et de croissance pour la clientèle PME et TPE.

BDC _ Dans le contexte économique actuel jugé difficile pour le secteur privé, qu'est-ce qui peut inciter une entreprise à recourir à l'affacturage ?

M.N. _ L'affacturage est une solution de financement très simple et facile à mettre en œuvre. Il permet de résoudre aussi bien les problèmes de trésorerie que de recouvrement pour les entreprises. Aussi, les conditions de financement sont-elles généralement très souples, avec un risque qui est porté sur le débiteur cédé. Celui-ci est, en général, est une entreprise de bonne signature.

BDC _ Quelles sont les modalités de la mise en place ? Autrement dit, quelles sont les entreprises éligibles et les critères d'inéligibilité ?

A.B. _ Pour bénéficier de l'affacturage à la Bicec, il faut être en relation avec notre banque. Ce qui nécessitera une documentation réglementaire conforme. Il faut également avoir une activité à travers laquelle vos prestations sont réalisées et facturées. Il faut également avoir un portefeuille constitué de clients solvables et de bonnes signatures.

BDC _ Y a-t-il des critères rendant la mise en place com-

Au Cameroun, la Bicec fait partie des pionniers de l'activité d'affacturage qui est un levier stratégique de développement et de croissance pour la clientèle PME et TPE. Il ne nécessite pas de garanties particulières. Il est adossé sur un service ou une prestation effectivement réalisée

plexe? Si oui, lesquels ? Et quel est le coût d'une solution de Factoring ?

M.N. _ La mise en œuvre d'une solution d'affacturage est relativement simple et ne nécessite pas de garanties réelles. Le coût est composé d'une commission de service et d'une commission de financement.

BDC _ En quoi l'affacturage peut constituer un levier de développement pour les entreprises de croissance ? Quel est le volume de vos opérations ces dernières années ? Et vos ambitions pour le futur ?

A.B. _ L'affacturage permet aux entreprises de mobiliser de la liquidité dans des délais relativement courts permettant ainsi de saisir, rapidement, de nouvelles opportunités qui faciliteront la croissance de leur activité.

Aussi, en plus de résoudre le problème de décalage des encaissements, l'affacturage permet de minimiser fortement les coûts liés au recouvrement de créances par les entreprises.

Tous ces éléments permettent aux entreprises de se concentrer sur le développement et la recherche des



Comme points de vigilances nous avons les risques de performances des adhérents sur la réalisation de leurs missions, les risques de règlements directs en dehors du mécanisme défini dans le contrat d'affacturage et les litiges commerciaux entre les parties.

BDC _ En termes de coût, comment procédez-vous pour les commissions dues au factor pour une période de prestations donnée ?

A.B. _ Les commissions du factor dans le cas de la Bicec sont calculées mensuellement suivant des conditions définies au préalable.

En effet le factor ici est un prestataire qui a pour rôle de faire le suivi, le recouvrement et l'indemnisation en cas d'insolvabilité du débiteur cédé.

BDC _ Enfin, les banques sont la cible des fraudes et autres cyberattaques. Il arrive parfois que les fraudeurs usurpent l'identité d'une entreprise auprès de ses clients. Ils collectent des données par le biais de l'ingénierie sociale afin de gagner la confiance de leurs interlocuteurs, puis ils procèdent à des changements de RIB pour obtenir les règlements des factures sur un nouveau compte. Quels moyens de lutte mettez-vous en œuvre pour protéger vos clients et vos collaborateurs contre toute tentative de fraude ?

M.N. & A.B. _ Nous avons des procédures de démarrage d'un contrat d'affacturage passant par la notification du client, la validation des documents contractuels et la mise en place effective de la ligne dans nos livres. Chaque étape intègre plusieurs intervenants à différents niveaux de validation. Aussi, lors de la mobilisation des factures reçues des adhérents en plus des mécanismes internes de validation, une confirmation du débiteur cédé est-elle exigée, afin d'éviter une éventuelle contestation sur le service ou la prestation au moment du règlement. ●

L'immeuble-siège de la Bicec. Avec Bicec Factor elle propose, aux entreprises travaillant en B2B octroyant des délais de paiement, une solution leur permettant d'obtenir un apport de trésorerie rapide qui n'impacte pas leur capacité d'endettement. Elle accompagne depuis plus d'une décennie, les entreprises dans leurs besoins de trésorerie, afin de leur apporter sérénité et sécurité dans leur développement commercial.

nouvelles opportunités. Nous avons réalisé sur les dix dernières années près de 100 milliards en termes de financement. Bien qu'ayant connu un léger ralentissement sur les trois dernières années, la Bicec

s'est dotée d'une structure totalement dédiée au développement de l'affacturage qui s'est fixée des objectifs très ambitieux pour les prochaines années.

BDC - Y a-t-il des limites de cette technique de financement ainsi que les points de vigilance dans sa mise en œuvre ?

M.N. _ L'affacturage étant adossé sur un mécanisme de cession de créances, le risque est porté sur le débiteur cédé et l'affactureur peut être amené à rejeter certains débiteurs en fonction du niveau de risque. Cette situation peut alors entraîner une résolution partielle ou insuffisante du problème de liquidité au niveau des adhérents.

Entretien avec Sylvestre **Tetchiada**

**A QUOI
SONT DESTINES
LES FINANCEMENTS
DU CFC?**

Les crédits distribués par le CFC permettent de réaliser différents types d'opérations immobilières regroupés en quatre catégories.

1^{ère} Catégorie :

Projets à usage personnel
(résidence principale ou de retraite)

- ☞ Achat terrain à bâtir ;
- ☞ Achat terrain à bâtir + Construction
- ☞ Construction de logement ;
- ☞ Acquisition de logement ;
- ☞ Acquisition de logement + Travaux ;
- ☞ Travaux de finition et/ou Travaux d'amélioration ;
- ☞ Rachat de créance immobilière ;
- ☞ Rachat de créance immobilière + Travaux.

2^{ème} Catégorie :

Projets à usage localif
(Cités Universitaires, Immeubles de rapport)

- ☞ Construction;
- ☞ Acquisition immeuble + travaux;
- ☞ Travaux de rénovation et de finition.

4^{ème} Catégorie :

Projets Communaux (cités municipales)

- ☞ Construction de logements à vendre ou à louer

3^{ème} Catégorie :

Programmes Immobiliers

- ☞ Aménagement des terrains à bâtir;
- ☞ Construction de logements.

Financer l'immobilier. c'est notre métier!

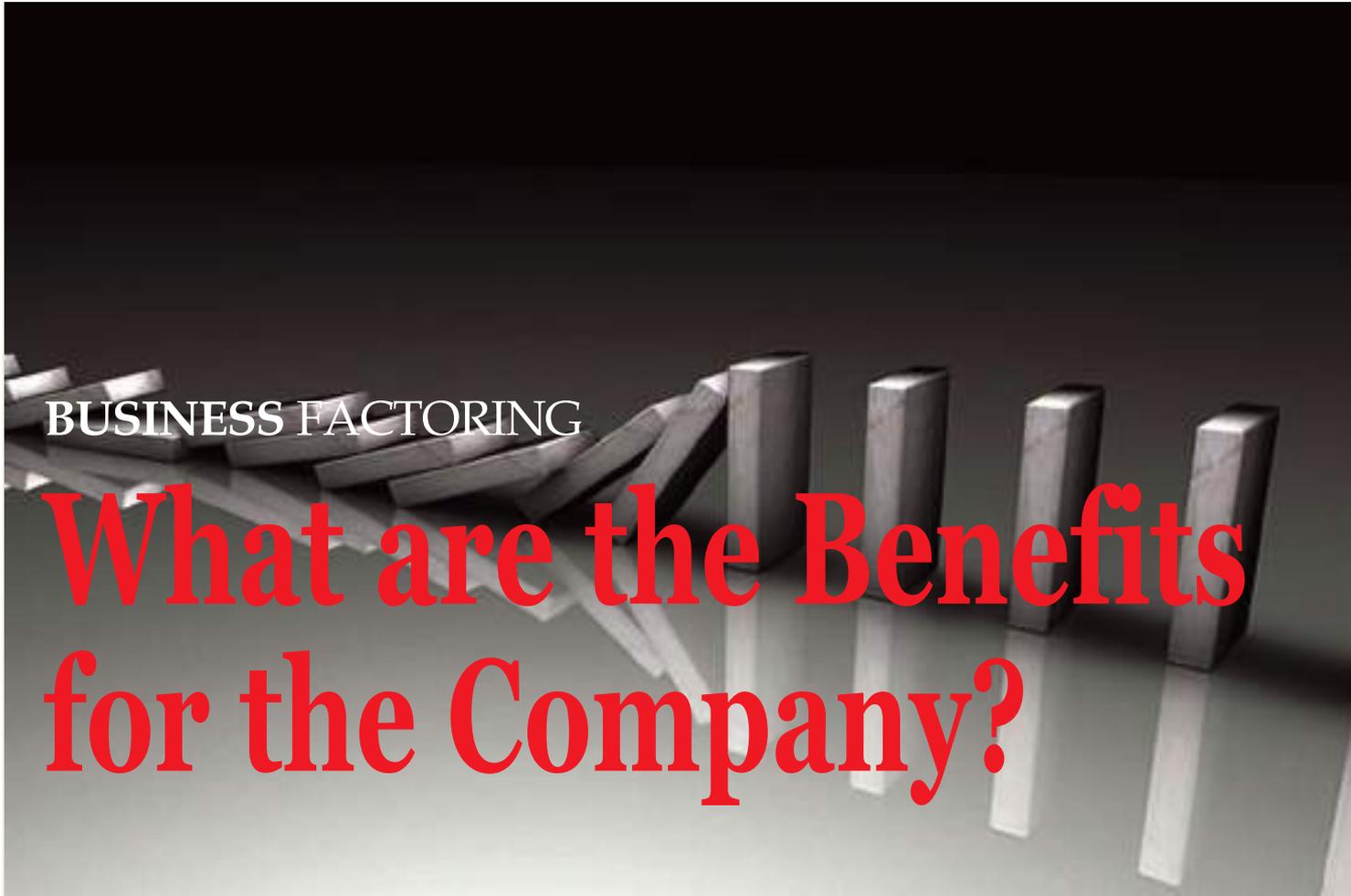


Call Center |
+237 222 23 52 15



WhatsApp :
+237 672.95 71 72

www.creditfoncier.cm



BUSINESS FACTORING

What are the Benefits for the Company?

A high-performance treasury solution for obtaining advance financing for the company's invoices, factoring is also an ally in its development. Instructions for use.

By **Marcel Pouhe**

Factoring allows your company to benefit from financing that can replace or supplement bank loans.

For example, by assigning your receivables to a specialized third-party institution (the 'factor'), a company can meet cash flow needs.

■ What does a factoring solution include?

A complete factoring solution integrates the financing of invoices, the provision of an insolvency guarantee and the complete management of the customer relationship at the invoicing stage

(management of payments and reminders, implementation of collection procedures).

■ Is factoring right for your business?

All professionals can use factoring, regardless of their size: from the business creator to the VSE, etc. On the other hand, an SME will find in this short-term financing solution a way to grow.

Factoring is therefore presented as a solution to support the development of the growth

company. It adapts to each stage of the process: cash flow financing during the start-up phase, factoring also makes it possible to benefit from financial funds without modifying the payment terms established with customers.

When a company reaches the maturity phase, factoring makes it possible to consolidate the foundations of its financial activity while protecting it from payment defaults and delegating sometimes time-consuming administrative tasks.

■ How much will factoring cost a business?

Currently, with the banks that practice it, simple solutions are offered with a clear pricing on the "all-inclusive" mode that can vary according to the amount of the invoices assigned during the month.



Traditionally, factoring is invoiced to the company in two ways: a service fee or a financing fee.

The service commission remunerates all management operations (invoicing and follow-up, reminders and handling of disputes with customers, management of payments and delivery of accounting elements). This comprehensive benefit also includes the cost of the insolvency guarantee.

The financing fee is based on a bank reference rate to calculate a rate that includes the amount and period of financing required. ●

▶ Cash flow, Foundation of Company's Development

Cash flow is the foundation of a company's development. It is healthy and allows the company to guarantee its working capital requirements (WCR) and to maintain its full investment capacity. Nevertheless, late payments are a serious handicap for companies' cash flow. To strengthen a company's reputation and avoid the consequences of a financial default, factoring is a bulwark.

The advantages of this financing solution remain favourable to the company. In addition to instantly improving cash flow, this financing option reduces the risk of insolvency. By opting for a non-recourse factoring contract, the risk of trade receivables is transferred to the factor. The latter fully insures the consequences of these claims. If you decide to take out a non-recourse factoring contract, you can protect yourself with credit insurance. The factor will use this guarantee to cover trade receivables.

The use of factoring is therefore an excellent way to relieve yourself of the collection of invoices. Indeed, in the factoring system, it is the factor who takes care of the collection of assigned receivables. It verifies payments, settlement allocations and follows up with customers if necessary. Taking care of all these tasks related to accounts receivable management is a significant time saver for businesses. This allows them to focus on their core business and save on administrative burdens.

For exporting companies, factoring helps reduce exchange rate risks. By obtaining an advance on the payment of invoices, these companies will no longer be affected by currency fluctuations. If a company deals with new customers on a regular basis, factoring is the ideal solution to finance itself. With this financing tool, the business owner no longer needs to invest in business intelligence services to assess the financial state of his clients. The factor manages this process, in order to assess the risk of trade receivables. ●

TRIBUNE D'EXPERTS

Financer son entreprise en 2024 : la relation Banque-PME, un élément clé

De façon générale et de prime abord, la notion de (bonnes) relations peut paraître secondaire tant dans l'esprit des entreprises que dans celui des banques. Dans ces conditions, le rapport entre ces deux acteurs se trouve focalisé et essentiellement limité à l'établissement de la "relation emprunteur-prêteur".

Par Jean-Claude EBE EVINA*



Cependant et cela depuis un certain temps, cette vision des choses se trouve progressivement modifiée emportant ainsi l'évolution de la relation entre ces deux protagonistes vers l'établissement d'une forme de partenariat.

Relations Banques-Entreprises, du point de vue des entreprises

De nombreux entrepreneurs ne connaissent pas ou connaissent mal la procédure d'un octroi de crédit par exemple, et de manière générale, le métier de banquier.

Il en va très souvent de même pour les banques, qui n'ont pas toujours une bonne appréhension des réalités de l'exercice entrepreneurial, comprenant mal ou interprétant à tort le principe selon lequel «*la banque n'a pas pour vocation de devenir actionnaire de l'entreprise, en d'autres termes, de prendre les risques entrepreneuriaux*».

Les entreprises estiment que les **relations avec les banques sont de nature discriminatoire**, c'est-à-dire que l'importance et la qualité de ces relations sont essentiellement fonction de l'entreprise ou du type d'entreprise concernée.

À cet effet, une typologie de l'entreprise peut être établie sur la base des critères suivants :

- Secteur d'activités (primaire, secondaire, tertiaire), nonobstant la déclinaison possible en termes de branches d'activités ;
- Taille (Grande Entreprise, Petite et Moyenne Entreprise ou PME, Très Petite Entreprise ou TPE, encore appelée Micro-

Entreprise.

Le classement étant fondé sur les critères tenant au volume du Chiffre d'Affaires, des effectifs en personnels, de l'importance du réseau d'implantation ou du rayon d'action...

□ Nature institutionnelle (secteur public et assimilé Vs secteur privé).

Les banques procèdent ainsi à une segmentation du marché qui n'est pas toujours bien comprise, pour ne pas dire mal acceptée, par certaines entreprises, notamment les PME qui constituent au demeurant l'essentiel du tissu entrepreneurial africain. En effet, sur la base de la stratification sus-présentée, **le portrait-type de l'entreprise-cible pour la banque africaine serait : entreprise du secteur secondaire ou tertiaire, de préférence de grande ou de moyenne importance, issue du secteur privé ou semi-public (paraétatique) à la rigueur, et située en zone urbaine ou péri-urbaine de première ou de seconde zone.**

Ainsi une des conséquences de cette approche est d'aboutir à l'établissement d'une liste de

«secteurs maudits».

L'autre conséquence en est que l'appréciation des risques se fait sur des bases uniformes, quel que soit le secteur. Les outils et instruments utilisés (logiciels, ratios ...) ne tiennent pas compte de la spécificité des branches d'activités.

● **L'approche discriminante emporte aussi des conséquences quant à la définition de la politique commerciale et à la fixation des conditions proposées à la clientèle.**

À ce niveau, les entreprises mettent particulièrement en avant d'une part le problème de la tarification assorti de la difficulté, voire l'impossibilité, de mettre les banques en concurrence et d'autre part, le problème de la (constitution de la) garantie (positive et négative).

● **L'offre des produits et de services par les banques apparaît peu ou pas diversifiée.**

Dans ces conditions on constate que la gamme des produits n'a pas beaucoup évolué dans le temps, faisant ainsi apparaître une cer-

taine insatisfaction née de l'inadéquation entre les besoins exprimés par les entreprises et les réponses apportées par les banques.

Les principaux griefs ici tiennent d'une part, à l'incapacité ou au manque de volonté des banques de contribuer au développement économique par le financement des investissements gage de la croissance, et d'autre part, à la réticence à financer l'investissement non productif, c'est-à-dire l'investissement immatériel lié à la recherche et au développement.

Cette dernière situation peut être préjudiciable dans la mesure où la R & D peut constituer un moyen de conserver ou de se créer un avantage compétitif sur les principaux concurrents.

● **Un certain nombre de dirigeants déplorent la passivité commerciale de certaines banques.** Dans ce sens, les entreprises ont besoin de banques avec lesquelles elles ont des relations suivies.

● **Le processus de prise de décision apparaît trop souvent "administratif".** Le dossier devant très souvent faire l'objet d'un traitement jusqu'au niveau du siège, causant ainsi un délai d'attente qui peut pénaliser les entreprises qui ont besoin d'une réaction dans les plus brefs délais.

● **Le 'Turn-Over' des personnels chargés de clientèle a des répercussions sur les relations avec la banque.** Le changement de l'interlocuteur peut avoir une

incidence sur l'appréciation de l'entreprise, et parfois même entamer la relation de confiance qui ne peut s'établir qu'avec le temps.

Relations Banques-Entreprises, du point de vue des banques

● **Les banquiers esti-**

ment que les entreprises font montre de peu de transparence de la conduite de leurs affaires. Certains chefs d'entreprises refusant souvent de communiquer certaines informations ou documents.

Cette situation d'allocation d'information asymétrique peut avoir des

incidences sur le processus d'octroi de crédit (hasard moral et sélection adverse ou anti-sélection), ce qui explique en grande partie la pratique systématique par les banques (du content notamment) de la prise de garantie(s).

Cette situation constitue aussi un facteur explicatif du ralentisse-



ment économique enregistré pendant les années qui ont suivi la restructuration du système bancaire en Afrique subsaharienne, notamment.

La tendance ou **la propension généralisée, que certains banquiers appellent encore culture de non remboursement des crédits**, qui a des conséquences directes sur les capitaux propres des banques.

● La tendance constatée des **instances judiciaires à «favoriser» le débiteur bancaire** (s'agissant particulièrement des PME et TPE), souvent pour des raisons non dites d'ordre socio-politique.

● La **reluctance des chefs d'entreprises à renforcer leurs fonds propres** quand nécessité se présente.

● Les banquiers reprochent aussi aux **dirigeants d'entreprises leur faible implication personnelle**, et en plus, leur méconnaissance du langage adéquat de la finance pour l'instauration d'une bonne communication.

● Un dernier argument mis en avant par les banquiers est que **les entreprises ne font pas suffisamment d'efforts pour se faire connaître**, en organisant des visites de leurs unités d'exploitation, ou encore en créant ou en participant aux salons professionnels.

Telle qu'annoncée plus haut, l'existence d'une (bonne) relation banques-entreprises est une condition nécessaire qui devrait profiter aux deux

acteurs.

Bien qu'en apparence les intérêts des uns et des autres semblent divergents, il est toutefois possible de trouver un terrain d'entente par la mise en œuvre d'un processus de rapprochement.

Banques-entreprises : Quelles solutions pour rester sereines ?

L'amélioration du climat relationnel banques-entreprises passe avant tout par l'instauration ou l'amélioration du dialogue en vue de la création d'un véritable partenariat.

Il s'agit :

□ Au plan contractuel et relationnel de parler à la fois la même langue et le même langage, et d'instaurer un climat de confiance entre les deux milieux : une solution serait de **créer une plateforme d'échanges et de concertation**.

□ Au plan institutionnel, d'**améliorer l'environnement (garde-fous) juridique et judiciaire**, et d'en assurer le suivi-évaluation dans le sens d'une mise à jour permanente prenant en compte le vécu.

● La relation avec les banques peut aussi s'améliorer par la **mise à la disposition par l'entreprise d'un certain type d'informations et/ou de documents** permettant le suivi par la banque sans apporter une note inquisitrice, à l'instar de la production des **budgets prévisionnels et des tableaux de bord intérieurs**.

● La **diversification, en vue de son enrichissement, de la gamme des produits offerts par le secteur bancaire au sens large** constitue aussi une réponse à la détente des relations entre les banques et les entreprises.

Les entreprises doivent envisager d'autres possibilités de financement : crédit-bail, affacturage, recours à des financiers privés, capital-risque, etc., avant de recourir à l'endettement bancaire pris au sens strict.

● La **densification des réseaux bancaires en vue de l'amélioration de l'inclusion financière par voie d'accroissement du taux de bancarisation**.

● **Mise en effectivité de la politique de proximité** en vue d'assurer un meilleur suivi-clientèle

● L'élargissement des relations ou l'**instauration des passerelles entre les banques et les autres acteurs des marchés des capitaux** (Microfinance, Marché financier) peut aussi constituer une réponse qui consisterait à donner plus d'épaisseur à l'activité bancaire, en lui permettant d'agir à différents niveaux ou étages.

● Il faudrait aussi envisager ou intensifier le cas échéant, en partenariat avec les autres acteurs au développement (Etat, Partenaires au développement ...), la **mise en place de mécanismes**

et/ou d'institutions d'appui, d'accompagnement, de financement et de garantie.

On peut citer à titre d'exemples les expériences africaines des Banques de Solidarité en Tunisie ou au Sénégal, ou des Fonds de Cohésion Sociale en France, de la Caisse des Marchés Publics, des diverses Institutions de Développement, Fonds de garantie, Société de caution mutuelle type -GARI, ARIZ ou FAGACE- Institutions de promotion de la PME...

En somme, il est utile parce qu'encourageant de signaler que les études menées dans de nombreux pays sur la base de séries statistiques, ont démontré que les entrepreneurs qui entretiennent de bonnes relations avec leur banque, font preuve d'une loyauté sans faille à l'égard du banquier qui leur a accordé sa confiance au départ et résistent donc, le plus souvent, aux tentatives des banques concurrentes.

Aussi est-il souhaitable que la frilosité des banques ne se transforme pas en état de «fièvre», et que le développement de la finance rime avec la finance de développement. ■

**EBE-EVINA, J-C
Conseil, Expert
Financier
Administrateur
Banque/EMF
Enseignant-Associé des
Universités*

ACTIVITÉS ET RÉSULTATS

COMMERCIAL BANK CAMEROUN - CBC

ENGAGEMENT ENVERS LA PLANÈTE

En pleine session de la COP 28 (Dubai, 30 novembre - 12 décembre), CBC s'est engagée en faveur de la lutte contre le réchauffement climatique. Début décembre, l'établissement a annoncé qu'elle alignait sa stratégie agricole aux enjeux liés au genre et au changement climatique.

En effet, dans le cadre du programme d'assistance technique aux opérations de la Banque Européenne d'Investissement dans le secteur financier en Afrique de l'Ouest et du Centre, la banque dirigée par Léandre Djummo a bénéficié d'un appui en vue du renforcement de capacité de ses équipes dans le domaine du financement agricole.

Notamment à travers le développement d'outils et de formations pour une gestion des risques spécifiques à cette activité, tout en intégrant une perspective qui permettra à l'établissement de tenir compte des impacts en termes de promotion des femmes actives dans l'agriculture et de lutte contre le changement climatique.

En dehors de ce focus sur le secteur agricole, ces thématiques ont été abordées à une échelle plus large. Ainsi, la CBC a travaillé avec les experts du consortium IPC-Horus DF sur le développement d'une politique genre en vue de renforcer l'égalité des chances au sein de son institution et de soutenir les entreprises contribuant à l'autonomisation des femmes, en lien avec le défi 2X.

La banque a aussi utilisé les apports du programme d'assistance technique pour l'amélioration de son système de gestion des risques environnementaux et sociaux et la formation de ses agents en la matière.

La collaboration touche à sa fin et CBC saura sans nul doute en tirer profit pour développer ses activités, en particulier dans le secteur agricole, sans négliger le rôle qu'elle peut jouer en tant qu'institution financière dans le soutien aux femmes et aux pratiques vertueuses pour la sauvegarde de l'environnement.

Par ailleurs, CBC, en mai 2022, CBC avait reçu de la BEI,

un montant de 7,9 Mds destiné au financement des entreprises dans les secteurs manufacturier, agricole, touristique et commercial du pays. ●

UNION BANK OF CAMEROON - UBC

SESSION BUDGÉTAIRE & STRATÉGIQUE

C'est dans une atmosphère studieuse et conviviale que UBC a tenu, le samedi 02 décembre 2023, sa session stratégique et budgétaire pour le compte de l'année 2024. Selon les informations parvenues à *Banques du Cameroun*, les dirigeants de cet établissement ont présenté au personnel un «*programme visant à mener UBC vers un avenir meilleur*».

Une séance de brainstorming a eu cours, entre les employés et la direction générale, sous la supervision de Charlotte Kouecheu Chekep, la directrice générale. Pour la circonstance, elle était assistée de Clement Yuyun et Merlin Kamwa, respectivement directeur général adjoint et directeur du réseau.

Succès, qualité de service et amélioration du service client ont été permanemment évoqués, comme objectifs, pour les prochaines années.

Ce qui s'inscrit, en toute logique, dans la séquence des résolutions prises, en faveur des bonnes pratiques en matière d'excellence dans le service à la clientèle, lors de la troisième édition du "Customer Experience Summit", début octobre.

De même qu'il était aussi question, pour le personnel, de fraterniser pour être productif. Et, puis, s'appesantir sur les voies et moyens nécessaires pour installer un bon climat social au sein de UBC. Le but poursuivi étant, pour la direction générale, d'être encore plus accessible et à l'écoute des collaborateurs et de la clientèle, trouver des solutions à leurs problématiques, rechercher continuellement à améliorer l'organisation du travail.

Dans la même logique, les employés et le management ont souhaité optimiser la communication interne qui concerne toutes les interactions entre les différents membres composant l'équipe de travail, et sa capacité à échanger ensemble. D'après les dernières données disponibles, UBC a doublé son bénéfice en 2022. L'encours de crédit a bondi de 325% pour un total bilan en progression de 10,5% et un PNB qui affiche un écart positif de 5,3% par rapport à l'exercice précédent.

Par ailleurs, en novembre, suite au réaménagement de son système d'information, UBC a annoncé aux usagers la possibilité pour ces derniers de payer leurs factures au sein de ses agences. ●

ACTIVITÉS ET RÉSULTATS

BICEC

BÉNÉFICE EN HAUSSE DE 201% EN 2022

Dans une récente publication parue début novembre, l'hebdomadaire EcoMatin souligne que la Bicec a repris des couleurs, au vu de son résultat bilanciel de l'année 2022. En effet, après avoir vu son résultat net fondre de 61,3% en 2021, passant de 5,2 Mds de Francs CFA à fin 2020 pour ne s'établir qu'à un peu plus de 2 Mds de Francs CFA un an plus tard, la Bicec affiche une performance fulgurante sur cet indicateur en 2022.

Selon les chiffres officiels de la banque, celle-ci a clôturé l'année 2022 avec un résultat net de 6,1 Mds de francs CFA, en hausse de 201% en glissement annuel. Cette performance permet à la Bicec de consolider «sa position dans le trio de tête des banques » au Cameroun, se réjouit-on au sein de cet établissement de crédit.

Crédité d'un total bilan de 852,7 Mds de francs CFA à fin 2022, la Bicec est également parmi les plus gros pourvoyeurs des financements aux agents économiques au Cameroun.

Selon les chiffres officiels, cette institution bancaire a achevé l'année 2022 avec un encours de crédits de 720 Mds de francs CFA. «*La Bicec est fortement investie dans la transformation économique du pays via des interventions multiformes... Fortement investie dans l'accompagnement des entreprises, la Bicec demeure un partenaire stratégique pour les secteurs économiques clés. Cet engagement se manifeste entre autres par le repositionnement de la Bicec sur le Trade Finance et un soutien renforcé des entreprises des secteurs pétrolier, de la cimenterie et de la grande distribution* », affirme la banque.

Les acteurs du monde agricole reçoivent aussi beaucoup d'appuis issus de la Bicec. Depuis 2015, elle accompagne les coopératives impliquées dans le Projet d'investissement et développement des marchés agricoles. Principale banque partenaire, elle a financé 23 coopératives pour un montant global de 1,8 Md de Francs CFA, permettant ainsi de toucher plus de 4 000 producteurs dans le monde rural, souligne-t-elle dans une note publiée en 2021.

Acteur majeur du financement de l'économie, la Bicec est aussi un important bailleur de fonds pour l'Etat du Cameroun et les autres pays de la Cemas. ●

BGFIBANK

BGFIBANK INVESTIT DES MDS DANS LES INFRASTRUCTURES DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Eau potable et énergie : deux secteurs d'importance pour les populations où BGFIBank Cameroun alloue d'importants moyens de financement, ces dernières années. C'en est le cas, notamment avec son engagement à hauteur de 3,5 Mds de francs CFA dans un projet de Camwater.

La convention tripartite y afférente a été signée le 1er novembre 2023 à Douala, entre Camwater, l'entreprise chinoise CGCOC chargée de réaliser la deuxième phase du PAEP - Projet d'alimentation en eau potable - de neuf villes et BGFI Bank Cameroun.

De sources concordantes, la convention porte sur le financement de l'avenant de 10,6 Mds signé le 28 août dernier, entre Camwater et CGCOC, pour la réalisation du projet d'alimentation en eau potable des villes de Maroua, Garoua, Garoua-Boulai, Yabassi et Dschang.

Qui plus est, l'établissement financier veut accompagner l'Etat et les Collectivités territoriales décentralisées dans le cadre de leur politique d'aménagement du territoire.

En effet, après le financement de la mini-centrale hydroélectrique de Mbakaou en 2022 où BGFIBank y avait contribué à hauteur de 1,5 Md (soit près de 30% de l'investissement global nécessaire pour développement de ladite infrastructure), l'établissement veut, désormais, accroître son soutien pour la mise en place d'autres structures de développement.

Chez BGFIBank, l'électricité est considérée comme un secteur porteur de croissance. À ce jour, affirment plusieurs sources au sein de la banque, l'établissement y est engagée à hauteur de 70,5 Mds de francs CFA (Eneo : 65 Mds, Invest Cameroun : 1,5 Md, Gaz du Cameroun : 4 Mds) sur un encours de crédits de près de 300 Mds de francs CFA, soit plus de 23% du portefeuille

Et début octobre, l'établissement a encore manifesté son intérêt d'accroître son offre dans le financement de l'énergie.

«*Nous souhaitons construire les 49 autres pour résoudre la problématique de la fourniture en électricité* », avait alors confié Abakal Mahamat, le directeur général de BGFI Bank Cameroun. Récemment, cette banque a ouvert sa 20ème agence à Bertoua, dans la région de l'Est. ●

ALIOS FINANCE CAMEROUN - AFC

EMPRUNT 2021-2025 : 675 MILLIONS PAYÉS

Le 10 novembre 2022 dernier, AFC, émetteur de la valeur «*ALIOS 5,40 % BRUT 2021-2025* » a payé 676 millions de francs CFA auprès de ses souscripteurs. Soient 610,1 millions de francs CFA destinés à l'amortissement du principal et 65,8 millions de francs CFA affectés à la mise en paiement des intérêts générés par la levée de fonds.

«*Le coupon brut à percevoir par obligation s'élève à 791,43 francs CFA (soit 714,29 francs CFA au titre de l'amortissement du principal et 77,14 francs CFA pour les intérêts)*», indiquait alors la Bvmac, aux souscripteurs. Et les encaissements auprès des guichets des Sociétés de Bourse ont débuté le 11 novembre. C'est en août 2023 que le dernier remboursement sur cette valeur avait eu lieu, avec le paiement de 684,3 millions de francs CFA : 610,1 millions de francs CFA pour l'amortissement du principal capital et 74,1 millions pour les intérêts générés.

Après des levées respectives de 8 Mds au taux de 5,75 % en 2018 et de 8,5 Mds de francs CFA rémunérée à 5,40 % en 2021, AFC a fait sa réapparition cette année 2023 avec deux opérations d'envergure sur le marché financier de la Cemac. La première, arrangée par BGFI Bourse et dénommée «*EO Alios Finance CAM 2023-2028*», a été agréée par la Cosumaf - Commission de surveillance du marché financier de l'Afrique centrale. Elle est un emprunt de 10 Mds à tranches multiples.

Cette opération consiste en une émission de 1 million d'obligations au prix unitaire de 10 000 francs CFA. Elle est partitionnée en 2 tranches avec des taux différents. La première, rémunérée à 6 % sur 3 ans porte sur une enveloppe de 3 Mds de francs CFA, tandis que la seconde porte sur 5 ans et est adossée à une rémunération annuelle de 6,5 %.

Après le Cameroun, AFC devient ainsi le 2^e émetteur à lancer les obligations à taux multiples sur le marché de la Cemac cette année. Les titres souscrits sont inscrits à la Bvmac; ce qui permet aux détenteurs de pouvoir les céder avant échéance, et, éventuellement, dégager

des plus-values. Cette enveloppe est destinée au financement de la "Stratégie de Développement [de AFC] à l'Horizon 2028". Celle-ci est axée autour du «*renforcement du positionnement institutionnel de Alios Finance Cameroun ; la consolidation de son leadership sectoriel ; la stabilisation de la qualité...* »

Par ailleurs, en septembre, la banque centrale avait autorisé AFC à émettre des bons à moyen terme négociables sur le marché de créances négociables (TCN) de la Beac. L'opération arrangée par Elite Capital Securities portait sur un montant de 5 Mds rémunérés aux taux de 6,35% sur 5 ans. Alios devient ainsi la seconde institution à solliciter (cette année) le marché des TCN pour se financer. C'est en mars dernier que Afriland First Bank avait inauguré ce compartiment, qui, jusque-là, restait inexploité. L'établissement dirigé par Célestin Guela avait engrangé un montant de 20 Mds remboursable sur une période de sept ans. ●

BANQUE ATLANTIQUE CAMEROUN - BACM

ENVIRON 335 MDS À TRANSFÉRER À LA CAISSE DE DÉPÔTS

Banque Atlantique Cameroun (BACM) a signé, début novembre, un partenariat pilote avec la Caisse des dépôts et consignations (CDEC) visant à encadrer le transfert et la gestion des fonds et valeurs dévolus à la CDEC.

«*Les démembrements de l'État disposent de fonds importants à la Banque Atlantique* », a reconnu Eric Valery Zoa, le directeur général de BACM. «*Nous avons été inquiets de la création de la CDEC. Nous, en particulier, parce que nous sommes la banque qui a le plus de dépôts publics. Nous avons eu un entretien il y a quelques mois avec le directeur général de la CDEC qui nous a rassurés* », a poursuivi le manager. Et d'argumenter : «*l'argent étant encore dans les coffres des banques, il s'agira tout simplement d'un transfert de propriété. Et je pense que là, ça doit pouvoir rassurer les autres banques et les entreprises publiques qui ont des dépôts dans toutes les banques* ».

Fin mai 2023, BACM détenait 334,6 Mds de francs CFA de dépôts publics. Ce qui représente plus de 55% du total des dépôts chiffré à 602,6 Mds de francs CFA à la même date. Parmi les fonds et valeurs dévolus à la CDEC, il y a les «*dépôts à termes des administrations publiques, des Collectivités territoriales décentralisées, des établissements publics administratifs et des entreprises du secteur public et parapublic* ».

En outre, Richard Evina Obam, le directeur général de la CDEC espère que la signature du partenariat pilote, entre les deux institutions, incitera les autres établissements de crédit à lui communiquer les informations et à lui transférer les dépôts dus.

De sources proches des deux établissements, leur partenariat permettra à la CDEC de mettre des instruments de placement à la disposition de BACM. Celle-ci mettra aussi à la disposition de la CDEC son savoir-faire en vue de l'autonomisation, de la digitalisation et du monitoring en temps réel de ses services et opérations de collecte et de gestion des dépôts, des cautions et des consignations. ●

ACTIVITÉS ET RÉSULTATS

AFRILAND FIRST BANK - AFB

BANQUE DE L'ENTREPRISE ET DES ENTREPRENEURS

Célestin Guela Simo, le directeur général de Afriland First Bank (AFB) et Pierre Zumbach, le président honoraire de la Fondation Inter-Progress - organisatrice du Salon international de l'entreprise, de la PME et du partenariat de Yaoundé (Promote) - ont procédé, fin novembre, au renouvellement de l'accord de partenariat existant entre les deux structures et qui fait de cette institution le "partenaire majeur" du 9e Salon Promote. Il se tiendra du 17 au 25 février 2024. Le thème de l'édition est : « *Secteur privé, évolution et transformation structurelle des économies africaines* ».

Comme lors des sessions précédentes, 20 PME bénéficieront de l'accompagnement de AFB pour leur participation. Ce soutien permettra à ces PME d'acquérir des stands d'exposition dans l'enceinte de la foire.

« *Promote représente pour nous une occasion formidable pour soutenir nos acteurs économiques, notamment la PME dont la prépondérance dans notre tissu économique représente un atout dans la dynamique de la compétitivité* », a dit Guela. « *Quantitativement, c'est le segment le plus important : 90% des entreprises enregistrées au fichier sont des PME. Cependant, qualitativement, c'est le segment le moins résilient : 90% des PME disparaissent deux ans après leur création* », a-t-il poursuivi.

Chez AFB, l'on est convaincu que cet accompagnement permettra à ces entreprises d'accroître leur visibilité, mais aussi de nouer des relations d'affaires utiles au développement de leurs activités.

Zumbach affirme : « *lors de Promote 2022, Afriland First Bank était proclamé partenaire majeur de Promote et a marqué cette édition par une série d'apuis qui ont rehaussé le niveau de la manifestation* ». Par ailleurs, selon une étude publiée début décembre par le Groupe Cible (basé à Douala) sur la pénétration des services bancaires au Cameroun, 78% d'entre-

prises ont plus d'une banque.

Afriland se présente comme le premier choix de 400 entreprises interrogées dans le cadre de ladite enquête, avec une présence estimée à 60% et plus marquée sur le segment PME. ●

ACCESS BANK

ACCESS BANK PROGRESSE À PAS DE GÉANT

Ayant débuté ses activités le 23 mai 2022, avec son siège et une agence à Akwa, Access Bank Cameroon a continué d'investir dans son expansion à l'intérieur du pays. La banque a ouvert sa deuxième agence à Bonamoussadi en août 2023 et est sur le point de lancer une troisième agence à Yaoundé avant la fin de l'année 2023.

Ce mouvement d'expansion montre l'engagement de la banque sur le marché camerounais.

Access Bank a également démontré sa résilience en enregistrant une remarquable croissance à trois chiffres de 226% de ses dépôts, qui sont passés de 21,6 Mds de francs CFA en décembre 2022 à 72 Mds en octobre 2023, selon le bilan mensuel de la banque pour le mois d'octobre 2023.

Cette performance démontre la force de la banque et sa solide part de marché en dépit d'un environnement macroéconomique très difficile.

ABC pense qu'une empreinte nationale profitera à ses clients. Cela se traduit par le plan d'expansion de la banque universelle dans les villes clés du pays.

Dans le cadre du plan d'expansion de la banque, Access Bank Plc et Standard Chartered Bank ont conclu des accords pour l'acquisition des parts de Standard dans ses filiales en Angola, au Cameroun, en Gambie, en Sierra Leone et dans ses activités de la banque de détail et aux entreprises en Tanzanie.

Avec l'acquisition en cours de la Standard Chartered Bank au Cameroun, Access Bank Plc ouvre la voie à une abondance d'opportunités qui bénéficieront directement à ses clients.

Alors qu'Access Bank est présente au Cameroun depuis plus d'un an, cette acquisition marque une étape importante, car elle s'ajoute à son réseau déjà impressionnant de filiales dans 14 pays africains et à sa présence internationale au Royaume-Uni, aux Emirats arabes Unis, en Chine, au Liban, en France et en Inde.

Cette opération est déterminante dans la démarche de la Banque visant à soutenir l'inclusion financière et à construire une franchise mondiale solide, axée sur le rôle de passerelle et de soutien à l'investissement et au commerce en Afrique, d'une part, et entre l'Afrique et le reste du monde, d'autre part.

Cet écosystème dynamique de partenariats locaux et internationaux permettra à la banque d'offrir à ses plus de 60 millions de clients un service mondial de paiements et de transferts de fonds transparent et de efficace. ●

Abonnez-vous

À **BANQUES DU CAMEROUN**, LE MAGAZINE DE L'APECCAM



Également disponible en édition digitale

Accessible depuis votre ordinateur, tablette ou smartphone

Abonnement individuel ou institutionnel, <http://www.apeccam.com>

Ou contacter:

Alfred NDENGUE

BANQUES DU CAMEROUN

**ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES ÉTABLISSEMENTS
DE CRÉDITS DU CAMEROUN (APECCAM)**

IMMEUBLE BICEC

B.P.: 133 YAOUNDÉ - CAMEROUN

T.+237 222 23 54 01

F.+237 222 23 54 02

www.apeccam.africa



LA FIRST BANK
VOUS DONNE

Carte
Blanche

Souscrivez à votre

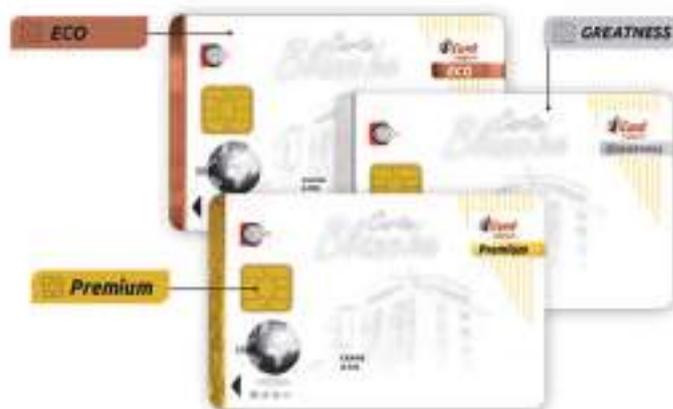
Carte
Blanche

POUR VOS

Crédits à Court Terme

- Fini les *files d'attente en agence*
- Fini les *dossiers de crédits*
- Fini les *attentes de validation*

Notre gamme



L'intérêt de la clientèle est notre priorité



222 51 80 50 / 679 00 96 26

qualite@afilandfirstbank.com

680 05 80 05

www.afilandfirstbank.com



Afriland First Bank