

Simon Paley

"Nos prix reflètent toujours l'évolution générale des marchés pétroliers et internationaux"

Les cargaisons de pétrole brut revenant à l'Etat du Cameroun sont commercialisées par la SNH, mandataire de l'Etat pour la valorisation des ressources nationales en hydrocarbures. Le Directeur Commercial (DCO) de la société apporte un éclairage sur le processus de vente de ces bruts ainsi que les spécificités y relatives.



Comment la SNH recrute-t-elle ses clients ?

Toute société désireuse d'acheter du brut à la SNH est astreinte à un agrément préalable. En vue de cet agrément, elle doit fournir un certain nombre d'éléments, dont les bilans des trois derniers exercices fiscaux, le rapport annuel du dernier exercice, ses références bancaires et des justificatifs de son expérience dans le négoce du brut. L'exploitation de ces documents permet de vérifier que le requérant possède une base d'actifs suffisants par rapport à la valeur des cargaisons de brut camerounais, de connaître la composition de son passif ainsi que le volume de son activité. Cela permet également de s'assurer de son expertise et de son expérience en matière de trading des bruts et plus particulièrement des bruts africains.

Il convient de souligner que l'agrément n'ouvre pas automatiquement la voie à la conclusion d'un contrat à terme avec la SNH. Les sociétés agréées sont dans un premier temps consultées lors des appels d'offres de vente de brut lancés par la SNH en fonction de l'évolution de la production et donc des disponibilités commercialisables. Cette étape permet d'évaluer leur connaissance du marché et plus spécifiquement, leurs performances en matière de négoce des bruts camerounais.

Par la suite, des contrats à terme, d'une durée d'un an éventuelle-

ment renouvelable, sont conclus avec les clients qui répondent le mieux possible aux impératifs de notre politique commerciale.

Comment se répartissent les cargaisons entre les clients ?

En début d'année, notre société signe avec chacun des clients retenus, un contrat à terme qui fixe pour chaque type de pétrole brut, le nombre de cargaisons allouées et les conditions générales de vente de pétrole brut par la SNH, y compris les modalités de mise à disposition des dites cargaisons, les conditions financières et bien sûr, les clauses relatives à la gestion et au règlement des réclamations et des litiges commerciaux.

Conformément à ce contrat, la cargaison est nommée au client dès la réception du programme prévisionnel de chargement publié par le terminal dans la dernière semaine du mois M-2, M étant le mois de chargement.

Le client dispose de 48 heures pour accepter ou rejeter la cargaison. En cas de renoncement, la SNH peut placer la cargaison auprès d'un autre client et les volumes concernés sont automatiquement déduits de l'allocation annuelle de ce client.

Comment sont fixés les prix des bruts camerounais ?

La valorisation des hydrocarbures produits sur le territoire national est définie par la loi n° 99/013 du 22 décembre 1999 portant code pétrolier et son décret d'application n° 2000/465 du 30 juin 2000. Conformément à ces textes, le pétrole de référence pour la vente des bruts camerounais est le Brent, brut léger issu du mélange de dix-neuf champs pétrolifères situés en Mer

du Nord et coté à la bourse du pétrole de Londres, l'Intercontinental Exchange (ICE).

La formule de prix de vente des bruts camerounais prend en compte la moyenne arithmétique d'au moins 05 cotations moyennes successives du Brent daté, à laquelle s'ajoute le différentiel négocié entre la SNH et son acheteur pour chaque cargaison.

Ce différentiel est déterminé en fonction de trois paramètres : d'abord, la différence de qualité existant entre le Brent, brut de référence de type léger, et les bruts camerounais, de types mi-lourd et lourd ; ensuite, l'éloignement de nos terminaux de chargement des ports de la Mer du Nord, principal marché du Brent ; enfin, la conjoncture pertinente au moment de la transaction (saisonnalité, demande effective pour le type de brut, etc.).

Les prix de vente de nos bruts ne sont donc pas fixés au hasard. Ils sont arrimés à l'une des deux principales références internationales des marchés pétroliers et reflètent toujours l'évolution générale des marchés pétroliers internationaux.

Généralement, nos deux principaux bruts que sont le Lokélé (brut lourd) et le Kolé (brut moyen), présentent une décote (prix en-deçà) par rapport au Brent ; alors que l'Ebomé (brut léger) est vendu avec une surcote/prime (prix au dessus) par rapport au Brent.

La période de négociation du prix débute dès la nomination de la cargaison à l'acheteur et s'achève au plus tard le 30^e jour précédant le 1^{er} jour de la fourchette prévisionnelle de chargement de ladite cargaison. Pendant cette période, les

parties fixent, par négociation, le différentiel qui reflète la valeur du brut par rapport au Brent Daté au moment de la transaction, ainsi que la période de calcul du prix du brut de référence, encore appelée période de Pricing, qui détermine le nombre de jours de cotations à prendre en considération dans le calcul du prix de la cargaison.

Toutefois, si un désaccord perdure à la fin de la période de négociation du prix entre les parties au contrat, sur la valeur du différentiel ou la période de calcul du prix du Brent Daté, la SNH a le droit de placer cette cargaison auprès d'un acheteur de son choix.

La SNH fait des ventes FOB. Quel avantage en tire-t-elle ?

L'utilisation de l'incoterm FOB, in extenso *Free On Board*, permet à la SNH de transférer à l'acheteur la responsabilité de la cargaison ainsi que tous les frais, notamment de transport et d'assurance, ainsi que les risques y afférents (perte, dommage, etc.), dès que le pétrole brut vendu a franchi la bride de raccordement du flexible à la traversée de chargement du tanker enleveur.

Comment se déroulent les enlèvements ?

L'Opérateur transporte par bateau ou par hélicoptère sur le site des opérations, l'équipe de chargement composée d'un représentant du Terminal (*loading Master*), d'un représentant du chargeur, d'un représentant du ministère chargé des Mines, d'un représentant de la Douane, d'un pilote représentant le Port Autonome de Douala (PAD), d'un inspecteur pétrolier pour le compte du client et d'un inspecteur pétrolier pour le compte du chargeur.

Après diverses opérations, notamment l'amarrage du bateau à la bouée par le pilote du PAD, les inspections et vérifications d'usage, toutes les conditions sont réunies pour commencer le chargement qui dure environ 36 heures. L'équipe de chargement, y compris le représentant du chargeur, se retrouve dans la salle de contrôle du Terminal pour suivre le top départ du chargement, effectué par radio. Les opérations de chargement prennent

fin avec l'arrêt du pompage du brut dans les citernes du navire enleveur. L'heure et la date de la fin du pompage, qui sont consignées dans le rapport horaire, indiquent la fin effective du chargement et partant, la date du connaissement. A l'issue des analyses effectuées sur le terminal pour déterminer les principales caractéristiques du pétrole brut enlevé (densité, quantité d'eau et de sédiments, degré API), l'équipe de chargement se rend sur le tanker enleveur pour la signature de divers documents maritimes qui permettront plus tard à la SNH d'obtenir le paiement de sa cargaison.

L'installation du Massongo a réduit les coûts d'exploitation pétrolière dans la zone du Rio Del Rey

Le principal terminal de chargement et de déchargement de pétrole au Cameroun est désormais le Massongo. Quelle sont les avantages de cette nouvelle installation ?

Le premier bénéfice issu de l'installation du Massongo est certainement la réduction drastique des coûts d'exploitation dans la zone du Rio Del Rey, principale zone de production de pétrole brut au Cameroun. En effet, dans cette zone, nous sommes passés en novembre 2012, d'un système avec deux terminaux, le Kole et le Moudi, exploités par deux opérateurs, à un terminal unique, le Massongo, avec un seul exploitant qui est la *Cameroun Oil Terminal SA* (COTSA) dont 44% du capital est détenu par la SNH.

Le deuxième bénéfice est l'optimisation du système de stockage et d'exportation des deux qualités de bruts, Kolé et Lokélé, notamment l'arrimage du volume de nos cargaisons au volume standard des cargaisons de bruts produits en

Afrique de l'Ouest (WAF) qui est de 950 000 barils ; ce qui correspond à la taille des bateaux usuellement affrétés par les clients pour enlever les cargaisons dans la zone (Suezmax).

En réduisant le *deadfreight* (fret payé à perte), l'installation du Massongo a ainsi permis d'accroître l'attractivité de nos bruts et partant, leur valorisation.

Parlant de la valorisation des

bruts camerounais, les cours du brut sont en chute libre sur le marché international depuis mi-juin 2014. Quelle est l'incidence de cette situation sur les ventes de pétrole de la SNH ?

La baisse drastique des cours du brut résultant notamment, de la surabondance de l'offre mondiale face à une demande atone, a naturellement entraîné une baisse des recettes de la SNH issues des ventes de pétrole. Ainsi, malgré l'augmentation des volumes de vente de 34,77 % en 2015, notre chiffre d'affaires en USD a accusé une baisse de 30,96% par rapport à 2014.

La SNH a la particularité d'effectuer du trading pour le compte d'une filiale locale d'une multinationale, alors que c'est l'inverse qui a généralement cours. Qu'est-ce qui l'explique ?

En effet, depuis 2007, une filiale locale d'une multinationale a confié la commercialisation d'une part de sa production à la SNH. Cela constitue une fierté pour la SNH et une reconnaissance de l'expertise développée par notre société dans ce domaine.

Propos recueillis par Haouwa-Adji G. A. et Zakyatou D. Abdoulatif

Le transfert d'une cargaison du stokeur au navire enleveur dure environ 36 heures

