

SOMMAIRES

Remerciements

Introduction

PARTIE I : SECTEUR CULTURE D'EXPORTATION ET LA FILIERE VANILLE A MADAGASCAR

Chapitre I : LE SECTEUR « CULTURE D'EXPORTATION » à Madagascar

Section I : Le secteur « culture d'exportation » au sein de la BNI-CLM

Section II : Le secteur cultures d'exportation à Madagascar

Chapitre II: LA FILIERE VANILLE

Section I : Informations générales

Section II: Activité collecte

Section III : Activité commercialisation

PARTIE II : RECOURDS AUX FINANCEMENTS BANCAIRES

Chapitre I : ACTIVITE DES ETABLISSEMENTS FINANCIERS

Section I : Les principaux acteurs

Section II : Les différentes lignes de financements d'exploitation

Chapitre II : LE RECOURS AUX FINANCEMENTS BANCAIRES POUR LA
FILIERE VANILLE

Section I : Processus de décision pour l'octroi d'un crédit au sein de la
BNI-CLM

Section II : Les lignes de financements adaptées aux besoins des
exportateurs

Section III : Analyse du risque

Section IV : Notion de garantie et de couverture de crédit

Chapitre III: Suggestion d'amélioration de la filière vanille

Section I : Partenariat entre banque - organismes - producteurs - Etat

Section II : Création d'industrie de transformation

Conclusion

Bibliographies

Annexes

Listes des tableaux

Listes des figures

Table des matières

INTRODUCTION

L'exercice 2002 était une période difficile pour la majorité des opérateurs économiques malgaches. En effet, durant l'année 2002, une crise politique a fortement affecté l'ensemble des secteurs d'activité économiques. Le taux d'inflation de 15.4%¹ enregistré en 2002 contre 7.3% en 2001, reflète les difficultés rencontrées.

Les exportateurs de produits locaux ont été parmi les plus vulnérables. En effet, compte tenu du contexte de l'époque (difficulté voire impossibilité d'acheminer les produits à partir des points de collectes, fermeture des ports,...), plusieurs d'entre eux, n'étaient pas en mesure d'effectuer des opérations d'exportation. Actuellement, avec le retour progressif à la normale, le besoin de rattraper les retards de 2002 se fait fortement sentir. Cependant, une concurrence de plus en plus vive, que ce soit au niveau national ou à l'échelle internationale, accompagne cette reprise. Chaque opérateur aimerait pouvoir élargir ses relations d'affaires ou tout au moins, regagner sa place sur le marché.

Soulignons au passage, la volonté du gouvernement actuel de relancer l'économie du pays. Les engagements pris auprès de différentes institutions internationales (Banque Mondiale, FMI,...) démontre une politique d'ouverture aux investissements étrangers. Le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté souligne l'importance d'un environnement favorable au développement du secteur privé. Ce dernier est considéré comme étant le moteur de la croissance économique du Pays. Les actions gouvernementales visent l'efficacité de l'investissement public et la stimulation de l'investissement privé national et étranger. L'objectif principal étant d'instaurer un cadre plus incitatif et plus sécurisant et des infrastructures adéquates. Cette politique est résumée par le fameux « 3P » : Partenariat Public Privé, qui fait le leitmotiv des dirigeants actuels.

¹ Source : Site Internet www.instat.mg

Face à cette situation, les concours des établissements financiers, plus précisément, des banques primaires, principales partenaires financiers des opérateurs économiques sont de plus en plus sollicités. L'appréciation des demandes de financement nécessite beaucoup de professionnalisme de la part de l'analyste de crédit. Concernant le financement de l'exploitation de la filière vanille, objet de notre étude, plusieurs paramètres sont susceptibles d'influencer le bon déroulement de l'activité du client pour ne citer que les aléas climatiques. Notons aussi que les dossiers de crédits établis par les exploitants ne fournissent pas toujours les données nécessaires à l'analyse. Pour le cas de la BNI.CLM, les analystes de crédit se trouvent au cœur de la gestion des engagements pris par l'établissement vis-à-vis des tiers. Le département Direction Des Engagements /Analyse constitue un passage obligatoire pour toutes les demandes de crédit, quelque soit le montant ou les niveaux de délégation requis. Ce document permettrait aux responsables concernés, principalement les analystes de crédit, de mieux comprendre le contexte étudié et de mieux appréhender les risques relatifs à une opération de financement. Ainsi, la présente étude tente d'apporter quelques éléments d'appréciation en vue du financement bancaire de l'exploitation de la vanille à Madagascar.

Le choix de notre étude est justifié par deux (2) raisons principales :

- Premièrement, la filière vanille est un secteur porteur et source d'une importante valeur ajoutée.
- Deuxièmement, l'activité « vanille » procure à la BNI-CLM, un PNB annuel non négligeable compte tenu du fait que les engagements de la banque vis-à-vis des opérateurs dans cette filière sont assez conséquents.

Quatre (4) étapes ont été suivies pour la réalisation de ce document :

- Recherche d'informations relatives à la filière vanille sur les plans national et international,
- Identification des lignes les plus sollicitées par les opérateurs clients de la banque et entretien avec les différents responsables concernés,
- Dépouillement et analyse des données disponibles,
- Rédaction du mémoire.

La première partie de notre étude sera consacrée à la description du secteur « cultures d'exportation » en général et de la filière vanille à Madagascar en particulier. Les différentes lignes bancaires permettant de satisfaire les besoins du client compte tenu des contraintes d'exploitation et les éléments essentiels concernant l'appréciation des risques encourus par la banque, feront ensuite l'objet d'une analyse approfondie.

Par respect du secret professionnel, les renseignements cités dans ce document sur l'activité de la BNI-CLM seront assez restreints. Nos sources étant également limitées, nous espérons néanmoins que ce mémoire contribuera à l'amélioration de la qualité des prestations du département Direction Des Engagements /Analyse.

PARTIE I :
LE SECTEUR « CULTURE » D'EXPORTATION ET
LA FILIERE VANILLE A MADAGASCAR

CHAPITRE I. LE SECTEUR « CULTURE D'EXPORTATION » A MADAGASCAR

Une étude préalable du secteur des cultures d'exportation en général nous éclairera sur les spécificités de la filière vanille.

SECTION I. Le secteur « culture d'exportation » au sein de la BNI-CLM

L'importance des activités de cultures d'exportation dans l'activité de la BNI-CLM peut s'apprécier au travers les engagements pris avec les clients mais aussi sur la base des PNB obtenus par rapport à ce domaine. Ces deux critères sont indépendants. En effet, les intérêts et / ou les commissions obtenus sur un client donné sont fonction du plafond autorisé et de l'utilisation des lignes de crédit octroyées.

§ 1. Les principaux produits de règnes végétales

Sur la base des données de l'Institut National de la Statistique (INSTAT), nous distinguons les principaux produits du règne végétal ci-après :

- Paddy
- Maïs grain sec
- Haricot grain
- Pois du cap
- Manioc frais
- Patate douce
- Pomme de terre
- Arachide
- Canne a sucre
- Café marchand
- Poivre noir sec,
- Girofle clou
- Vanille verte
- Sisal fibre
- Cacao en fève,
- Tabac
- Coton graine
- Thé sec

La classification interne au sein de la banque reprend les produits suivants :

Tableau 1. Classification interne, au sein de la BNI-CLM des produits d'exportation

Codification interne	Activité
101	Riz
103	Café, poivre, girofle
104	Vanille
105	Pois du cap
106	Tabac
107	Coton
108	Sisal
109	Autres

Les chiffres précis concernant l'importance des engagements pris par l'Etablissement vis-à-vis des clients étant confidentiels, à titre indicatif, citons juste le cas d'un client exportateur de vanille comptant parmi les principaux clients de la banque. Pour ce client, la centralisation des risques au 31 / 12 /2002 fait état d'un engagement total de l'ordre de 150 Milliards dont environ 90% auprès de la BNI-CLM. Soulignons que la centralisation des risques est une récapitulation de tous les engagements d'une société auprès de l'ensemble du système bancaire malgache. Les données proviennent de la banque centrale de Madagascar et sont mises à jour mensuellement. Toujours pour l'exercice 2002, les mouvements des affaires annuels de la banque avec cette même société dépassaient les centaines de Milliards de MGF.

Ces informations permettent d'avoir une estimation de l'envergure du secteur cultures d'exportation au niveau des ressources de la banque, cela ne fait que confirmer le choix de notre objet d'étude.

SECTION II. Le secteur culture d'exportation à Madagascar

§ 1. Superficie et production des principales cultures d'exportation

Le tableau ci-après montre les superficies (en ha) ainsi que les productions (en tonnes) par province de quelques principales cultures d'exportation. A savoir : café, girofle, vanille verte, poivre (cf. aussi ANNEXE V : Superficie des principaux produits du règne végétal). Les données disponibles concernent la période 1998-2001.

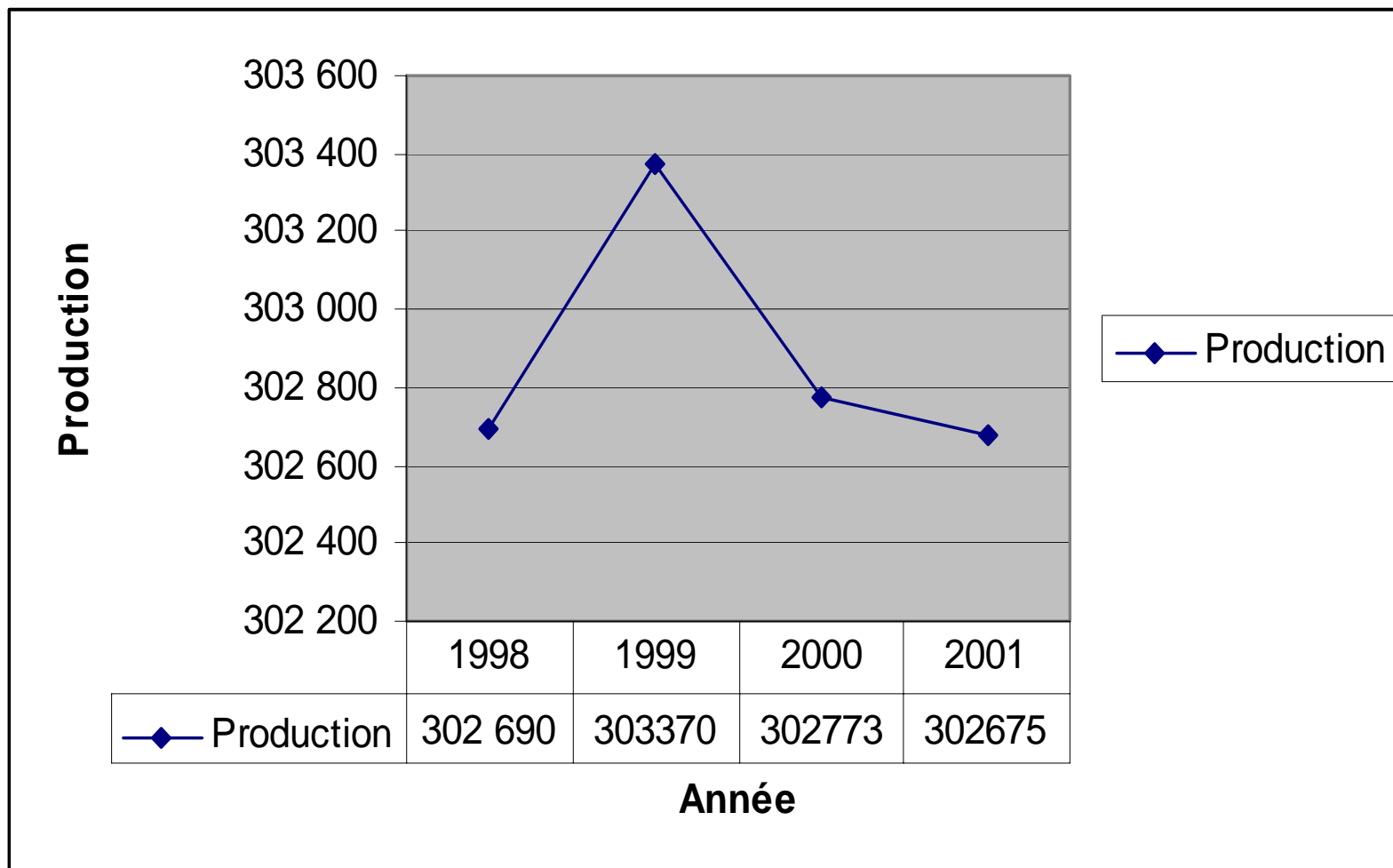
Tableau 2. Superficie et produit : café, vanille *, girofle, poivre

Province	Activité	Superficie (ha)				Production (Tonnes)			
		1 998	1 999	2 000	2 001	1 998	1 999	2 000	2 001
Antananarivo	Café	830	830	865	900	265	285	305	305
	Vanille								
	Girofle								
	Poivre								
Fianarantsoa	Café	86 850	86 940	87 035	87 130	25 715	27 870	28 435	28 325
	Vanille								
	Girofle	8 975	9 110	9 050	9 000	2 165	1 800	1 785	1 770
	Poivre	1 550	1 470	1 460	1 460	445	380	375	375
Toamasina	Café	59 985	59 965	59 955	59 960	20 245	21 965	15 840	21 295
	Vanille	4 245	4 240	4 255	4 270	880	935	940	945
	Girofle	70 510	70 445	70 140	69 820	11 275	10 490	9 840	9 880
	Poivre	340	315	310	310	175	160	150	175
Mahajanga	Café	4 090	4 120	4 160	4 205	1 170	1 265	1 280	295
	Vanille	175	180	185	190	50	55	60	60
	Girofle	90	105	105	110	25	25	25	30
	Poivre	295	290	285	280	165	160	155	155
Toliary	Café	2 430	2 835	2 340	2 300	660	715	700	720
	Vanille								
	Girofle								
	Poivre								
Antsiranana	Café	38 815	38 830	38 845	38 860	11 945	12 900	11 520	12 590
	Vanille	20 980	21 080	21 180	21 290	4 070	4 420	3 390	3 550
	Girofle	515	630	635	640	80	145	140	150
	Poivre	2 015	1 985	1 968	1 950	915	895	890	890
TOTAL		302 690	303 370	302 773	302 675	80 245	84 465	75 830	82 510

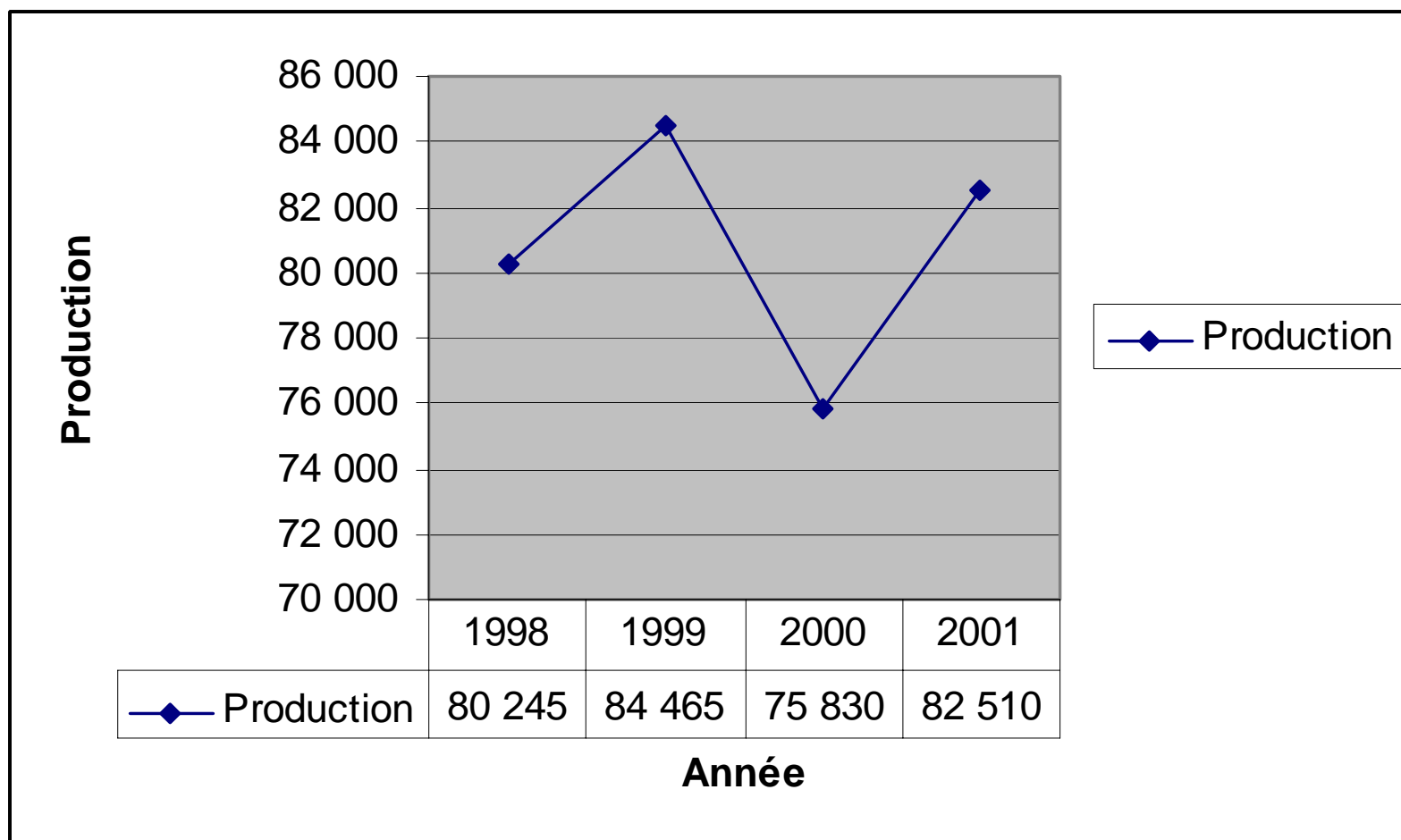
* Vanille verte ; source : INSTAT (ANNEXE VI : Production des principaux

produits du règne végétal)

Graphique 1. Evolution des superficies totales en ha (café, vanille, girofle, poivre)



Graphique 2. Evolution de la production totale en tonnes (café, vanille, girofle, poivre)



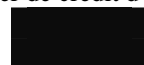
La production totale en tonnes a suivi l'évolution des superficies cultivées pour les quatre cultures d'exploitation confondues, jusque en 2000. Pour l'année 2001, nous remarquons une tendance à la hausse des quantités produites qui ont varié de +9% environ, malgré une légère baisse de 3,5% des superficies de production.

A. Programme annuel de collecte

PROGRAMME ANNUEL DE COLLECTE												
MOIS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
PRODUIT												
CACAO												
GIROFLE												
CAFE												
VANILLE												
HUILE ESSENTIELLE												
POIVRE												

Source : dossier de crédit d'un client de la BNI-CLM

Légendes :



Période de forte
Campagne



Campagne vanille verte



Période de faible
Campagne



Campagne de vanille
préparée

Pour la filière vanille, la date d'ouverture de campagne est décidée au cours d'un atelier regroupant les professionnels du secteur et ce, sur la base des données techniques fournies par le GES. Cette date peut être fixée lorsqu'environ 40% des gousses de vanille arrivent à maturité.

B. Taux de croissance annuel par produit, groupes de produits et production totale

En 2000, le secteur cultures d'exploitation a connu une baisse généralisée dont la plus importante concerne la filière vanille verte soit moins 20%.

Tableau 3. Taux de croissance annuel par produit, , groupes de produits et production totale

Taux de croissance annuel par produit, groupes de produit, groupes de produits et production totale :

PRODUITS	1998	1999	2000	2001
Cultures vivrières	- 2,5%	3,9%	-2,1%	3,2%
Paddy	-4,3%	5,0%	-3,5%	7,3%
Manioc frais	-0,2%	2,0%	0,0%	-1,6%
Maïs grain sec	-12,9%	-12,9%	-280,0%	5,6%
Patate douce	0,2%	2,2%	-1,7%	2,3%
Pomme de terre	0,4%	3,6%	-1,3%	2,7%
Haricot sec	2,9%	2,8%	0,0%	1,4%
Pois du cap	-2,5%	2,6%	-6,2%	-1,4%
Cultures industrielles	0,5%	-0,4%	-1,1%	1,9%
Arachide coque	-5,0%	1,5%	1,5%	0,7%
Canne à sucre	0,9%	0,0%	0,4%	0,9%
Coton graine	6,6%	-10,6%	-20,6%	-3,2%
Tabac	-63,3%	45,5%	37,5%	-36,7%
Cultures d'exploitation	9,0%	7,5%	-11,7%	7,1%
Café marchand	9,1%	8,3%	-10,8%	11,3
Vanille verte	16,3%	10,0%	-20,0%	3,5%
Girofle clou	-6,9%	-8,9%	-4,1%	0,0%
Poivre noir sec	13,3%	-5,9%	0,0%	-0,3%
Total	1,0%	3,2%	-2,4%	3,4%

Source : INSTAT

CHAPITRE II. LA FILIERE VANILLE

SECTION I. Informations générales

Un bref historique va mettre en relief quelques dates importantes concernant la filière vanille à Madagascar.

Mai 1995 : Libéralisation de la commercialisation de la vanille (décret n°95 346 du 09 mai 1995)

Art 1 : Les prix de la vanille verte préparée tant au niveau local qu'à l'export sont libéralisés

Art 3 : La loi des finances fixe chaque année la taxe forfaitaire à percevoir par Kg de vanille exportée.

Cette taxe était de 21USD /Kg en 1995.

Décembre 1995 : Création du GES

Le GES, comme son nom l'indique est un Groupement des Entreprises de la SAVA, principales régions productrices de vanille. Les régions SAVA se situent dans les Nord-Est du pays. Nous préciserons plus tard les emplacements géographiques avec l'aide des cartes. Soulignons que la GES a été le catalyseur de la libéralisation de la filière vanille. 1996 : application de la taxe ad valorem de 35% sur le prix FOB de la vanille à l'export.

1997 : Libéralisation totale de la filière vanille avec suppression de la taxe à l'export à partir de mai 1997 conformément au DCPE².

§ 1. La production de vanille

A. Zones de cultures et évolution des productions

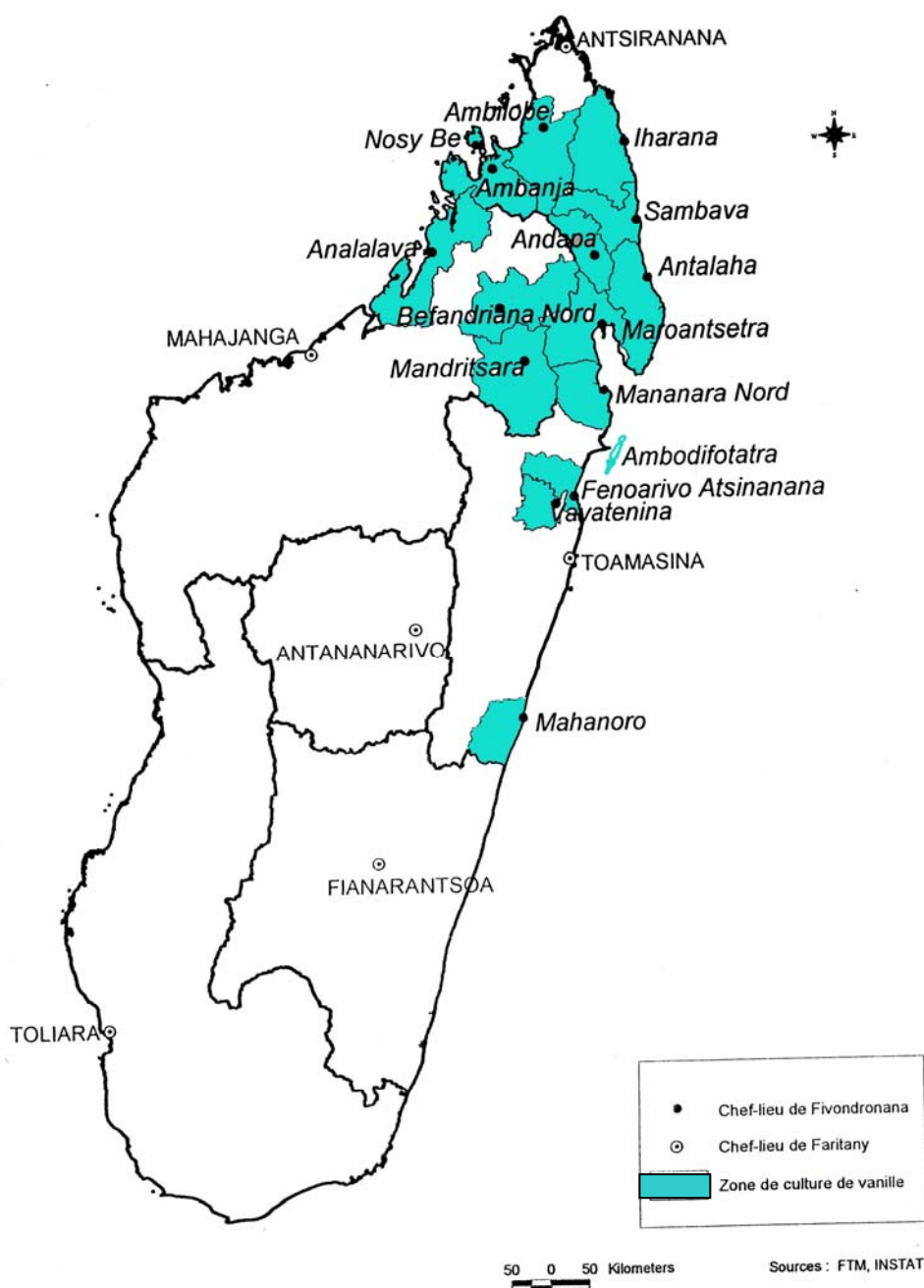
a Zone de cultures et productions

Le tableau 2 montre les superficies et productions de quelques cultures d'exportation (vanille, café, girofle et poivre). Pour l'année 2001, la région Nord

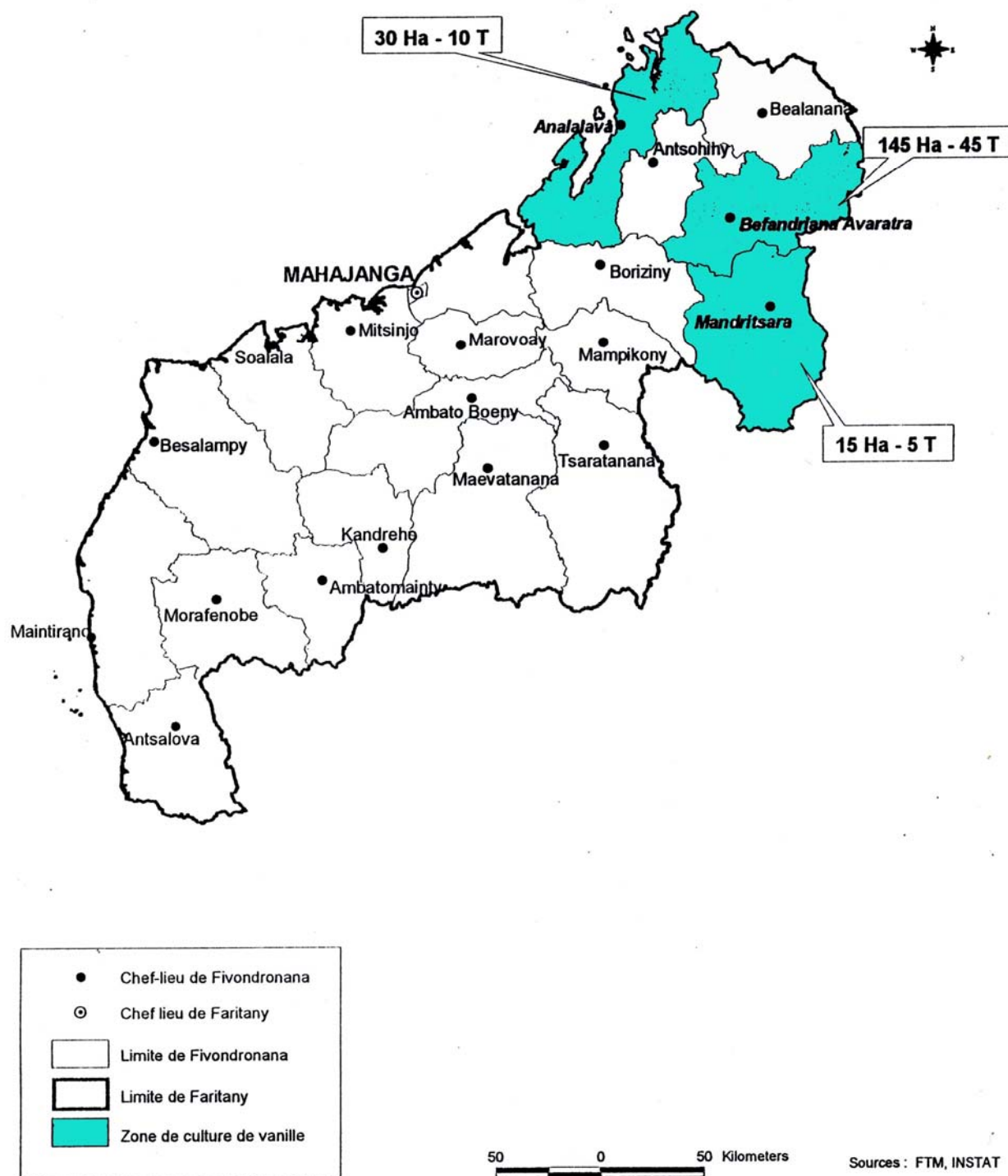
² Document Cadre de la Politique Economique

représentait environ 83% des superficies de vanille soit 25 750 ha. Les cartes ci-après récapitulent les données relatives à la filière étudiée pour l'année 2001. Les indications sur le tonnage produit par région portent sur la vanille verte.

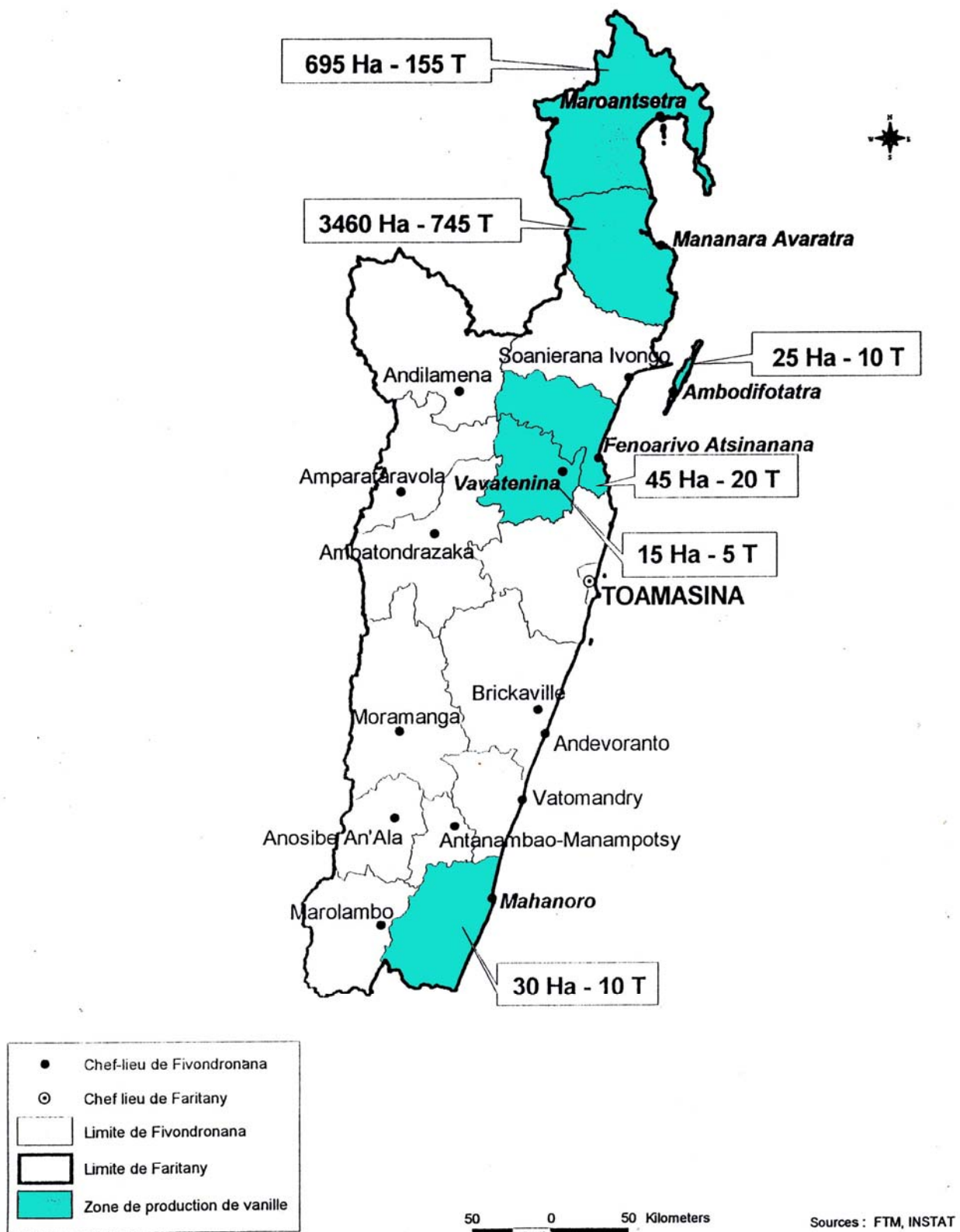
Principal zone de culture de vanille à Madagascar



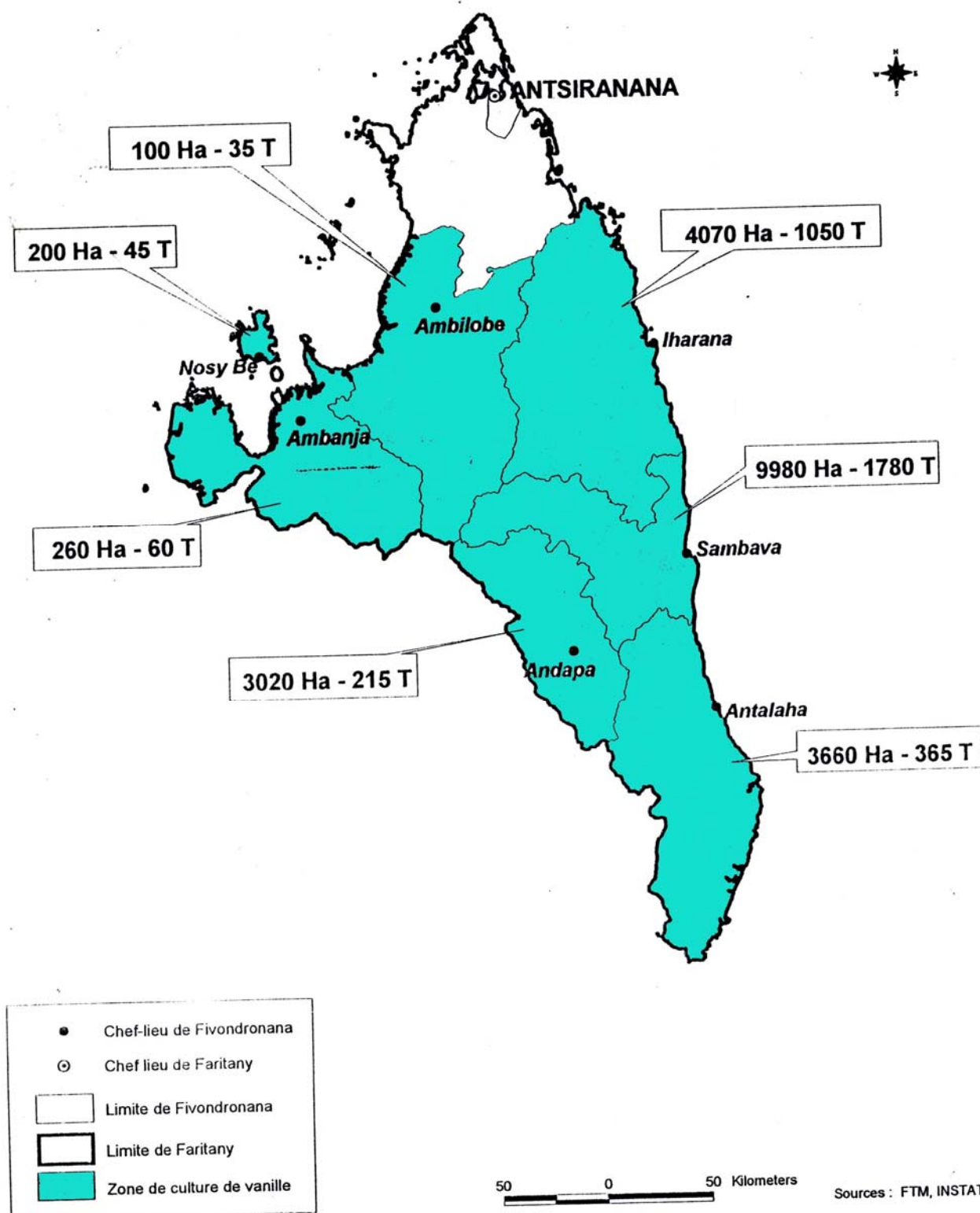
Superficie et production des principales zones de cultures de vanille dans la province de Majunga



Superficie et production des principales zones de cultures de vanille :
province de Toamasina



Superficie et production des principales zones de cultures de vanille :
Province d'Antsiranana



Des informations plus récentes évoquées lors du 8^e atelier vanille, qui s'est déroulé à Sambava du 12 au 13 mai 2003 derniers, précisent que la superficie de production totale est de 29 500 ha. La superficie moyenne par exploitant agricole représente moins de 0.5 ha. Il est à noter qu'actuellement il existe environ 60 000 planteurs de vanille à Madagascar.

Tableau 4. Evolution de la production nationale de vanille verte

Province	1998	1999	2000	2001
Antananarivo	-	-	-	-
Fianarantsoa	-	-	-	-
Toamasina	880	935	940	945
Mahajanga	50	55	60	60
Toliary	-	-	-	-
Antsiranana	4	4	2	3550
	070	420	290	
Total	5 000	5 410	3 290	4 555

Source : INSTAT

➤ Quantité de vanille noire produite pour les 5 dernières années (en tonnes) :

Source : Midi Madagascar / Economie du 20/05/03

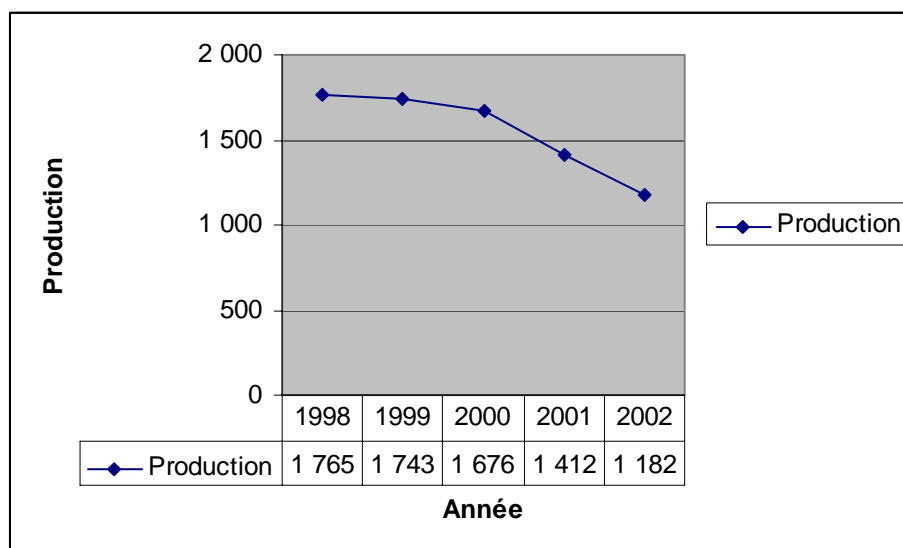
1998 : 1 765

1999 : 1 743

2000 : 1 676

2001 : 1 182

Graphique 3. Evolution des quantités de vanille



Noire produite (en tonnes)

Les régions Nord et – Est du pays constituent les principales zones de production de vanille. Ce fait explique que la majorité des clients de le BNI-CLM, oeuvrant dans cette filière, soit essentiellement en relation directe avec les agences de province qu’avec le siège ; A titre d’information, soulignons que la banque possède actuellement 29 agences et 30 distributeurs automatiques réparties dans tout Madagascar.

B. Calendrier de campagne

Dans ce paragraphe, il y a lieu de distinguer deux types de campagnes différents : la campagne de vanille verte et celle de la vanille préparée. Rappelons que la date d’ouverture de chaque campagne est fixée sur les données fournies par le Groupement des Entreprises du Sava lors des Ateliers de vanille. Dans la plupart des cas, la campagne de vanille verte se déroule de mai à août, et celle de la vanille noire du début septembre à fin décembre.

C. Problèmes liés à la production

a Le financement des planteurs

Les trois principaux acteurs de la filière vanille sont : les planteurs, les collecteurs et les exportateurs. Les planteurs sont souvent des petits paysans qui n'ont pas toujours les ressources nécessaires pour financer leur production.

La plupart des exportateurs sont contraints d'avancer des fonds à ses planteurs habituels. Le remboursement de ces acomptes se font la plupart du temps par compensation lors du règlement des paysans.

b L'environnement naturel

Outre les superficies cultivées, plusieurs facteurs peuvent influencer la production de vanille. Parmi ces facteurs, les conditions climatiques sont les plus fréquemment évoquées.

A titre d'exemple, une production de seulement 500 tonnes soit -57% par rapport la campagne précédente, était prévue pour 2003/2004 concernant la filière vanille. Cette baisse importante de la performance est surtout due aux temps pluvieux dans le Nord du pays en janvier, période où la vanille a besoin de climat sec.

Les aléas climatiques n'affectent pas seulement les quantités produites mais aussi la qualité. Ce second point est très important car cette qualité répond à des normes précises. Un arrêté ministériel portant le numéro 4911/9-MCC du 12 mai 1999 met en place une nouvelle classification (ANNEXE II : Les différentes catégories de vanille) des gousses de vanille préparée. Cette norme ne s'applique pas aux extraits de vanille.

c Rendement par ha.

Le rendement optimal pour une plantation bien conduite, se situe entre 600 et 800 gr de vanille verte par tuteur soit 1 000 à 1 400 Kg/ha. Sur les 60 000 planteurs, le rendement moyen est encore très faible car in n'atteint que 200 à 300 Kg/ha.

SECTION II. Activité collecte

§ 1. L'organisation des collectes

Pour la collecte de la vanille dans les zones de production, les opérateurs procèdent généralement de deux manière différentes : soit ils effectuent eux-mêmes la collecte de leurs produits avec leurs propres moyens ; soit ils confient, intégralement ou en partie, la collecte à d'autres transporteurs.

Chaque procédé présente des points forts et des aspects négatifs.

A. L'exportateur effectue lui-même la collecte de ses produits.

Si la société possède des moyens adéquats notamment des matériels pour le transport, elle pourra facilement planifier son approvisionnement. Cependant, ce procédé risque d'augmenter les frais généraux ou les charges externes,

Selon que l'entretien des matériels de transport soit assuré par l'opérateur lui-même ou qu'il soit confié à tiers (exemple : à un garagiste mécanicien).

B. L'opérateur confie ou une partie des collectes à d'autres transporteurs

Ce second cas est aussi fréquent. Les exportateurs travaillent avec des transporteurs déjà expérimentés dans le domaine. Les deux parties sont souvent liées par des contrats annuels renouvelables. Dans l'activité collecte, la concurrence est très accentuée compte tenu du nombre des prestataires sur le

marché, cela permet aux exportateurs d'exercer une pression à la baisse des tarifs.

C. Les difficultés liées à l'activité collecte

a Difficultés liées à la sécurité des points de collecte

Les actes de banditisme et le vol de vanille sont très fréquents dans les régions de la SAVA (voir divers articles de journaux, ANNEXE XVII). Le paiement des paysans au comptant, favorise le développement des actes de malfaiteurs car cela oblige les collecteurs à emporter une importante somme d'argents sur eux.

L'identification des acteurs de la filière vanille par la distribution de cartes de planteurs (ANNEXE III : Prototype carte planteur) pourrait faciliter le contrôle des forces de l'ordre et améliorer progressivement la sécurité dans les zones de collecte. Mais pour l'instant, il est encore très difficile d'établir une liste complète de ces principaux acteurs.

Sur les quelques 60 000 planteurs recensés au 31/03/03, seulement 42% d'entre eux, possèdent une carte. La distribution de ces cartes devrait constituer une priorité afin de permettre aux responsables concernés de mieux exécuter leurs tâches.

Cette action est encore limitée à la SAVA, et il n'existe pas pour l'instant des cartes préparateurs. En ce qui concerne les cartes de planteur déjà distribuées, la généralisation du modèle fixé par

Le décret 2001/234 et par l'arrêté 6472 du 12/06/01 permettant d'éviter les falsifications constitue encore un autre problème.

Depuis 2000, on constate aussi que le vol de gousses de vanille sur pied s'est nettement développé. L'absence de marquage généralisé des gousses de vanilles bloque les actions de contrôle permettant les propriétaires réels en cas

de vol. L'utilité de cette pratique devrait être reconnue par l'ensemble des professionnels du secteur.

Il faut mentionner aussi que la dispersion des zones de production, sans cartographies précises, limite considérablement les actions des forces de l'ordre.

b L'état des routes dans la région SAVA :

L'évacuation des produits dans les zones de production est très pénible à cause de l'état actuel des routes. La plupart des régions sont relativement désenclavées. Toutefois, les opérateurs estiment que l'actuel programme routier (la réhabilitation de la RN5 A, reliant Sambava et Antalaha, financement : 3 millions d'euros de l'Union Européenne ; durée : 2 ans et demi) permettra de résorber ce problème.

SECTION III. Activité commercialisation

§ 1. Le marché de la vanille

Théoriquement, on peut distinguer deux types de débouchés pour la filière vanille malgache : Le marché local et le marché international.

A. Le marché local :

Actuellement, la totalité de la production nationale est destinée à l'exportation. Les clients potentiels sur le marché local utilisent surtout des vanilles de synthèse importées. Ces cibles potentielles sont dans la plupart des cas, des opérateurs dans la parfumerie. Notons toutefois que le marché pourrait devenir intéressant quand le pays aura enfin ses usines d'extraction de vanilline, d'autant plus qu'à Madagascar, il existe déjà quelques entreprises malgaches comme EXPAM , HOMEOPHARMA, qui sont spécialisées dans la plantation et l'agriculture bio (épices, huiles essentielles, extraits divers, plantes médicinales)ou encore PHAEL et FLOR dans les produits aromatiques.

B. Le marché à l'export :

Madagascar est le premier producteur de vanille mondial. La majorité des importations mondiales, soit plus de 50%, proviennent de la grande île.

Les débouchés américains et les débouchés européens sont à distinguer. Les USA demeurent les plus grands consommateurs (ANNEXE VII : Statistiques d'importation de vanille 2001-2002) de vanille mondiaux. Ensuite viennent les pays européens, notamment, le France et l'Allemagne.

a La place de la vanille dans les secteurs des boissons et des glaces.

Madagascar exporte uniquement, jusqu'à ce jour, de la vanille naturelle. Cette matière première est, dans la majorité des cas, traitée pour obtenir de la vanilline.

La vanilline entre dans la composition de parfum et de boisson. Le marché mondial est plus particulièrement sous-tendu par deux (2) marchés principaux : celui des boissons (en particulier les colas) et celui des glaces.

Le lancement de la vanille coke par COCA-COLA est un succès sur l'ensemble des marchés visés et c'est l'ensemble du secteur des colas qui se lance dans les produits à base de vanille.

Le segment du marché des boissons autres que le cola est en expansion. Ainsi, la vanille a doublé sa part de marché depuis un an, soit aux USA (en % de consommateurs utilisant la boisson mentionnée avec le parfum vanille) :

- 55% des consommateurs de jus de fruit,
- 80% des consommateurs de produits « organiques »,
- 80% des consommateurs de thé et café parfumés,
- 55% des consommateurs de bières parfumées,

- 61% des consommateurs de boissons énergétiques
- 79 % des consommateurs de boissons à base produits laitiers.

La vanille reste de loin le parfum préféré des consommateurs de glaces, et représente 40% du marché mondial :

- 50% du marché des glaces en grande Bretagne
- 46% des préférences en Allemagne
- 40% sur l'ensemble de l'Europe
- 25,8% du marché aux USA.

La vanille est positionnée en troisième position, derrière le chocolat et la fraise, dans les produits laitiers parfumés, et , parfois même (USA), en deuxième position.

Les grands consommateurs de vanille affichent leur préférence pour la vanille naturelle à commencer par les géants américains COCA-COLA et PEPSI COLA. Aux USA, la vanilla coke, même vendus plus chers, est un succès et PEPSI COLA projette aussi de sortir un produit semblable pour l'été.

La plupart du temps, la vanille synthétique, moins onéreuse, est plus utilisée par les géants de l'agroalimentaire pour parfumer les yaourts, glaces ou biscuits. L'avenir de la vanille malgache pourrait elle donc passer par le COLA dans la mesure où COCA-COLA figure parmi les plus grands consommateurs dans le monde. A titre d'exemple, en 2002, les importations de COCA-COLA représentaient plus des 10% de la consommation mondiale. Pour mieux saisir cette opportunité, nous devrions favoriser l'implantation des usines prévue dans le plan d'action du GES. Le marché des produits destinés à la parfumerie constitue également une niche assez intéressante. A ce sujet, Madagascar dispose d'importants atouts car le pays est naturellement biologique et possède un potentiel énorme avec ses milliers

d'espèces végétales (12 000 espèces) à partir desquelles l'industrie de la parfumerie trouvera de nouvelles essences et où la vanilline occupera certainement une place non négligeable.

Elle fait des entées remarquées dans certains segments tels que la vodka et le rhum, mais également dans le développement de l'aromathérapie, les bougies, etc....

b Les évolutions récentes sur le marché international

Evolutions des prix sur le marché international

Les tableaux ci-après montrent les évolutions récentes sur le marché international :

Tableau 5. Prix moyen sur le marché

	Prix moyen d'importation en \$Kg			
	2002	2001	2000	1999
USA	147	87	43	21
France	145	86	41	27
Allemagne	162	102	36	27

Source : Midi- Madagascar 20/05/03/économie

Données sur l'importation mondiale des vanilles

Tableau 6. Importations mondiales de vanilles en tonnes

Pays d'origine	Importations mondiales de vanilles en (tonnes)				
	1998	1999	2000	2001	2002
Madagascar	1 765	1 743	1 676	1 412	1 182
Indonésie	806	368	285	474	325
Comores	161	183	102	203	92
Ouganda	63	41	48	75	70
Inde	1	11	44	27	33
Pap.Nle Guinée	0	2	9	13	36
Mexique	3	6	2	9	19
Tonga+Fidji	25	43	19	4	14
Divers	82	18	930	22	30
Total	2 906	2 415	2 815	2 239	1 801

Source : www.vanille-de-madagascar.com

Les prix d'importation à partir de Madagascar sur l'ensemble de l'année 2002 ont été les suivants (\$kg) :

- USA : 145
- France : 154

Allemagne : 183, et en février 2003, les Etats-Unis ont importé : 133 tonnes de Madagascar à 126\$/Kg et 52 tonnes de France à 191\$/Kg.

La position géographique de l'Ouganda, traversé par l'Equateur, lui fournit un avantage particulier par rapport aux autres pays. En effet, il lui arrive d'avoir deux récoltes par an.

c La concurrence sur le marché mondial

Nous savons déjà que Madagascar est le premier pays producteur de vanille mondial.

Les réalisations observées durant quelques années montrent une tendance à la baisse des exportations de vanille malgache. En 2002, les exportations malgaches marquent un net fléchissement. Et 2003 ne semble pas apporter un quelconque soulagement.

L'Indonésie, deuxième pays exportateur de vanille, reste une inconnue statistique. Concernant l'Ouganda, sa production est aussi fortement handicapée par les vols qui font circuler sur le marché des vanilles immatures et invendables. Cependant, son cycle de production assez court lui fournit un réel avantage.

L'Inde travaille, la Papouasie - Nouvelle Guinée marque des résultats remarquables, dont une partie serait due à des importations frauduleuses, en partie en provenance de l'Indonésie.

Le Mexique est le quatrième pays à planter sérieusement de la vanille depuis quelques années.

En même temps, les nouveaux venus sur le marché sont nombreux, à savoir : Sri Lanka, Extrême orient, Caraïbes, Amériques centrale.

Ces divers éléments mis à part, il faut aussi noter l'existence d'une autre forme de concurrence : celle de la vanille de synthèse.

Comme il a été dit précédemment, jusqu'à présent, Madagascar exporte uniquement de la vanille naturelle. La consommation mondiale de vanille stagne autour des 2000 tonnes par an, et cela depuis les années 1970. Depuis, la demande a certainement augmenté, pourtant cette consommation mondiale n'a pas bougé. Ce fait montre l'existence de produits de substituts sur le marché. Des laboratoires très puissants produisent en effet de vanille de synthèse pour remplacer la vanille naturelle dans certains produits. Face à cette forme de concurrence, le GES a déjà saisi l'Organisation Mondiale du Commerce pour contraindre les exportateurs de vanille de synthèse à mettre une étiquette précisant la nature de la vanille (vanille de synthèse ou vanille naturelle).

Depuis trois (3) ou quatre (4) ans, la production des principaux producteurs de vanille, dont Madagascar, avait tendance à diminuer ; favorise la fabrication de la vanille de synthèse. En effet, compte tenu de l'insuffisance de la vanille naturelle, la vanilline de synthèse sera de plus en plus utilisée.

d Facteurs de compétitivité

Avec la globalisation de l'économie, les débouchés sont de plus en plus nombreux mais le niveau de concurrence s'intensifie par une suppression progressive des frontières économiques et est caractérisée par la libre circulation des biens et des personnes.

Sur un marché très porteur comme la filière vanille, la concurrence internationale sera encore plus accentuée. Face à une telle situation, nous estimons que les points ci-après constituent des éléments très importants pour rester compétitif sur le marché mondial de la vanille :

❖ Quantités produites :

La capacité de production est très déterminante pour se faire une place sur le marché. C'est l'atout principal de Madagascar par rapport aux autres pays

producteurs. L'importance des qualités produites dépend de la superficie cultivée, mais aussi du rendement par ha.

❖ Superficie totales cultivées :

Les données obtenues fin 2002, montrent que les superficies totales plantées en vanille sont de 29 500 ha. Elles sont principalement situées dans les régions de la SAVA.

❖ Rendement par ha :

Le rendement obtenu des planteurs malgache est encore très faible. Les producteurs réunionnais par exemple, arrive à atteindre les 1 000 g / liane ce qui permet d'avoir environ 1 000t / ha, alors que, chez les planteurs malgaches, le rendement varie entre 100 à 200 g / liane soit, seulement 300 Kg / ha. Cela démontre l'inefficacité des techniques utilisées par les producteurs malgaches. Ceci est d'autant plus vrai que la majorité des planteurs sont des petits paysans qui ne sont pas formés sur les techniques modernes.

❖ Qualité des produits :

Cette qualité se traduit par Kg vanille verte nécessaire pour obtenir 1 Kg de vanille noire. 5 Kg de vanille verte devrait donner 1 Kg de vanille préparée. En récoltant les vanilles avant terme, le rendement peut aller jusqu'à 6 ou 7 kg de vanille verte pour 1 Kg de vanille préparée.

Madagascar est en mesure de fournir une grande quantité de vanille par an, mais compte tenu des techniques de culture utilisées par les planteurs , mais aussi à cause d'un procédé très répandue de préparation de vanille, (très archaïque), la qualité de la vanille malgache pourrait être compromise.

❖ Prix de revient

Sur ce point, Madagascar est plus avantageé. Ces coûts de revient sont plus faible par rapport aux coûts observés chez les autre pays exportateurs dont les superficies cultivées sont assez restreinte et où la main d'œuvre est plus chère.

Avant de conclure cette première partie, nous aimerions apporter quelques réflexions à propos du contexte général actuel.

Le niveau de concurrence élevé sur le marché oblige chaque pays exportateur à respecter minutieusement les normes requises. Les clients sont de plus en plus exigeant et les concurrents ne manquent pas d'innover, se distinguer, afin de gagner petit à petit la confiance des grands importateurs. A titre d'exemple, des chercheurs étudient actuellement la possibilité d'utiliser un tuteur béton ou bois sous ombrière, évitant ainsi la lourde tâche d'entretenir le tuteur.

A Madagascar, les chercheurs de ce genre sont encore limités. Les actions entreprises concernant l'amélioration de la filière sont généralement orientées vers la formation des paysans et l'organisation des acteurs concernés.

Face à une telle situation, les exportateurs malgaches ont intérêt à trouver des moyens efficace pour réduire leur coût de revient et rattraper leur retard sur l'aspect technique et l'innovation par un prix compétitif sur le marché.

La stabilité politique influe aussi sur la performance de la filière. Durant la crise politique 2002 par exemple, les planteurs étaient inquiets à propos de l'insécurité et ont décidé de collecter les vanilles vertes avant terme. Ceci a entraîné une dégradation de la qualité de la vanille malgache. Il fallait 6Kg de vanille verte pour avoir 1 kg de vanille noire (cf. ANNEXE IV : Evolution du taux de vanilline dans les gousses suivant maturité) alors qu'en 2001, le rendement était de 5 Kg / 1 Kg .

Notons aussi que bon nombre de planteurs ont préparé eux - mêmes une grande partie de leurs produits alors que cette tâche devrait revenir, normalement aux préparateurs traditionnels, dotés de compétences confirmées. Les préparateurs n'ayant pas pu atteindre les standards en terme de rendement d'extraction, ils ont été obligés de réviser à la hausse les prix de leurs produits. Les années 2001 /2002 ont été les plus fastes pour la vanille malgache du fait de la hausse des prix. Si les prix continuent à grimper, le pays risque de ne plus trouver en la vanille une importante source de recettes alors que la production connaîtra une augmentation d'ici quelques années.

En effet, d'autres zones ont commencé à produire de la vanille. Le SAVA ne détient plus le monopole de la production. Des paysans de la côte est et du sud-est, secoués par la baisse des cours du café et du girofle se sont engouffrés dans cette filière qu'ils estiment plus juteuse. Des opérateurs avancent même la crainte de surproduction d'ici quelques années. Elle pourra devenir fatale à la filière devant la stagnation de la consommation mondiale.

PARTIE II :
LE RECOURS AUX FINANCEMENTS
BANCAIRES

Nous estimons que les différents éléments présentés dans la première partie, concernant le secteur vanille constituent une aide précieuse pour l'analyste de crédit et lui serviront d'outils d'aide à la décision pour mieux appréhender les risques relatifs aux financements d'exploitation des clients exportateurs de vanille.

Dans cette deuxième partie, nous allons procéder à une analyse approfondie des lignes de financement adéquates, en tenant compte des risques encourus par la banque.

CHAPITRE I. ACTIVITE DES ETABLISSEMENTS FINANCIERS

Avant d'aborder l'analyse des concours bancaires par rapport aux besoins des clients exportateurs de vanille, une brève description de l'activité des établissements financiers en général et de celle des banques en particulière, s'impose.

A Madagascar, les établissements de crédit sont régis par la loi n° 95030 du 22/02/96. Cette loi détermine les différentes catégories existantes, les « opérations » autorisées ainsi que le ou les organes chargés d'effectuer le contrôle des activités.

SECTION I. Les principaux acteurs :

Nous pouvons distinguer les acteurs principaux ci après :

§ 1. Les banques primaires, dont la BNI-CLM

Les banques primaires ou banques de dépôt ou encore banques commerciales sont des établissements financiers dont l'activité principale consiste à effectuer des opérations de crédit et à recevoir des dépôts de fonds du public.

Cette catégorie de banque ne peut détenir de participation dépassant 20% du capital des Entreprises autres que les établissements financiers.

En outre, le montant total des prises de participations, y compris les souscriptions ferme à des émissions de parts ou d'actions, ne peuvent excéder 100% de leurs ressources propres. Toute utilisation de dépôt à vue ou à terme inférieure à 2 ans sous la forme de participation ou d'investissement- immobilier est également interdite.

A Madagascar, il existe six (6) banques primaires :

☞ BNI-CL

☞ BTM-BOA

☞ BFV-SG

☞ SBM

☞ UCB

☞ CMB

§ 2. Les Institutions Financières Mutualistes(IFM)

Par oppositions aux banques primaires qui peuvent faire des transactions avec un public très large, le IFM sont autorisées à effectuer les opérations incluses dans leur habilitation, uniquement pour ses adhérents. Au niveau des IFM, Il existe encore des ramifications selon les spécialisations retenues. A titre d'exemple, nous pouvons citer les institutions dont les dépôts des adhérents sont obligatoirement inférieurs à un (1) an.

§ 3. La Commission de Supervision Bancaire et Financière

La Commission de Supervision Bancaire et Financière est une organisation chargée :

D'octroyer les agréments pour les établissements financiers de Madagascar,

☞ de définir les opérations autorisées,

☞ de fixer les conditions d'exploitation, dont les ratios à respecter,

☞ de contrôler le respect de ces conditions.

La Commission de Supervision Bancaire et Financière est habilitée à émettre des sanctions à l'égard des établissements qui ont failli au respect des réglementations en vigueur.

Outre les sanctions pécuniaires, les sanctions applicables sont :

☞ La limitation des opérations autorisées,

☞ La supervision des dirigeants par un Administrateur provisoire,

☞ Le retrait de l'agrément

Il est important de souligner ici qu'en aucun cas, le secret professionnel n'est opposable aux enquêtes de la Commission de Supervision Bancaire et Financière.

§ 4. La Banque Centrale de Madagascar

Elle assure la fonction de la tutelle des établissements financiers à Madagascar. Les principales missions de la BCRM sont :

- ☞ Emission de billets et /ou pièces banque.
- ☞ Protection de la monnaie nationale
- ☞ Contrôle des banques à travers des mesures directives ou incitatives.

SECTION II. Les différents lignes de financement d'exploitation :

Globalement, on peut distinguer deux types de financement :

- ☞ Les types d'engagement à caractère spécifique, et
- ☞ Les types d'engagement à caractère répétitive ou revolving

§ 1. Les types d'engagement à caractère spécifique

Cette catégorie de lignes de financement concerne les crédits bancaires qui sont accordés par rapport à des besoins spécifiques et qui normalement ne sont pas répétitifs. Elle se rapporte aux financements du haut bilan, en particulier les financements d'investissements. Ce sont les crédits à moyen terme (2 à 5 ans) ou à long terme (plus de 5 ans). Le cadre de notre étude se limite aux financements d'exploitation de la filière vanille qui est inclus dans les types d'engagements à caractère revolving.

§ 2. Les types d'engagements à caractère revolving

Cette catégorie concerne essentiellement le financement de bas de bilan ou le financement d'exploitation. Ce sont les crédits à court terme, c'est-à-dire, les crédits dont la validité est à moins d'un an, mais qui sont renouvelables

chaque année. On peut distinguer les différents types de crédits de fonctionnement ci-après :

A. Les crédits par caisse

Crédits dont la réalisation se traduit par une avance en compte courant. Concrètement, les clients bénéficiant des lignes de crédit par caisse peuvent faire fonctionner leur compte sur des bases débitrices à l'intérieur d'un plafond préalablement défini.

Il existe différentes sortes de crédit par caisse, à savoir : Facilité de caisse, découverte, crédit - relais, crédit amortissable, préfinancement.

B. Les Crédits de mobilisation

L'objectif est de rendre « liquide » une créance.

La BNI-CLM propose à ses clients trois formes des crédits de mobilisation : Les avances sur titre, les mobilisations de créances sur l'Administration, et les mobilisations de créances commerciales ;

C. Les engagements par signature ou les actes de cautionnement :

On entend par cautionnement bancaire, un prêt de signature de la part de la banque qui équivaut à une promesse de payer à la place de son client soit à une certaine échéance, soit dans certaines circonstances bien précises dans le contrat. C'est donc un engagement pris par la banque d'exécuter une obligation en cas de défaillance du débiteur principal.

CHAPITRE II. LE RECOURS AUX FINANCEMENTS BANCAIRES POUR LA FILIERE VANILLE

Avant d'aborder les lignes de financements bancaires adaptées aux besoins d'exploitation des exportateurs de vanille, nous allons présenter le processus décisionnel relatif à un dossier de crédit au sein de la BNI-CLM.

SECTION I. Processus de décision pour l'octroi d'un crédit au sein de la BNI-CLM

§ 1. Contenus d'un dossier de crédit

Un dossier de crédit devrait comprendre les éléments ci-après :

- ☞ Objet de la demande : reconduction sur la même base : aménagement à la hausse ou à la baisse des autorisations antérieures, mise en place d'une nouvelle ligne de crédit.
- ☞ Demande du client : analyse critique établie par l'exploitant
- ☞ Dépouillement des états financiers, au moins sur les trois (3) derniers exercices
- ☞ Etat financiers : bilan, compte résultat, tableau de financement (cf ANNEXE X : Bilan comparatif)
- ☞ Situations prévisionnelles : CA prévisionnelles, prévision de trésorerie,... (cf ANNEXE XI : Compte prévisionnel de trésorerie à court terme)

§ 2. Contenu d'une demande de crédit : (voir aussi ANNEXE IX :

Renseignements à fournir pour la constitution d'un dossier de crédit)

Un dossier de crédit comprend 7 rubriques principales

- ☞ Brèves données générales actualisés sur l'emprunteur (aspect juridique, répartition du capital, organigramme du

groupe –à joindre éventuellement en annexe,-
administrateurs, équipe de direction, aspects économiques et
commerciaux, relation avec d'autres Unités ou Direction du
Crédit Lyonnais, principaux banquiers, auditeurs)

- ☞ Analyse critique d'ensemble sur l'emprunteur (aspects non financiers)
- ☞ Analyse financière de l'emprunteur (passé, récent, présent, futur)
- ☞ Autorisations proposées :
 - ✓ Type
 - ✓ Objet (description détaillée),
 - ✓ Montant
 - ✓ Syndication, en cas de financement par pool bancaire
 - ✓ Validité
 - ✓ Modalités de remboursement,
 - ✓ Garanties, protections (tells que sûretés réelles, personnelles, lettres d'intention, covenants,...), liens entre les sûretés et les formes d'utilisation
 - ✓ Covenants : engagement de faire ou de ne pas faire, (Exemples : engagement de non distribution des bénéfices)

- ✓ Analyse du risque et de la capacité de remboursement de l'emprunteur (risque global, spécifique, technique, juridique, de marché) sorties de crédits
- ☞ Rentabilité de la relation pour le groupe Crédit Lyonnais (conditions, commissions, retombées attendus, soldes moyens).
- ☞ Conclusions motivées, recommandations de la Direction de l'unité
- ☞ Documents joints :
 - ✓ Dernier rapport disponible, dernier bilan (audité), situation comptable intermédiaire.
 - ✓ Dépouillement des bilans et situations intermédiaires
 - ✓ Offres participation,
 - ✓ Documents prévisionnels, plan de financement et de trésorerie,
 - ✓ Recommandation du Comité de Crédits de l'Unité, c'est-à-dire de la BNI-CLM
 - ✓ Renseignement d'actualité sur l'emprunteur (investissement banque, agences de rating, coupures de presse,...)
 - ✓ Dans certains cas : dossiers immobiliers (y compris garants), états des garanties et inscriptions,

- ✓ Positions, fonctionnement du compte, Centrale des risques

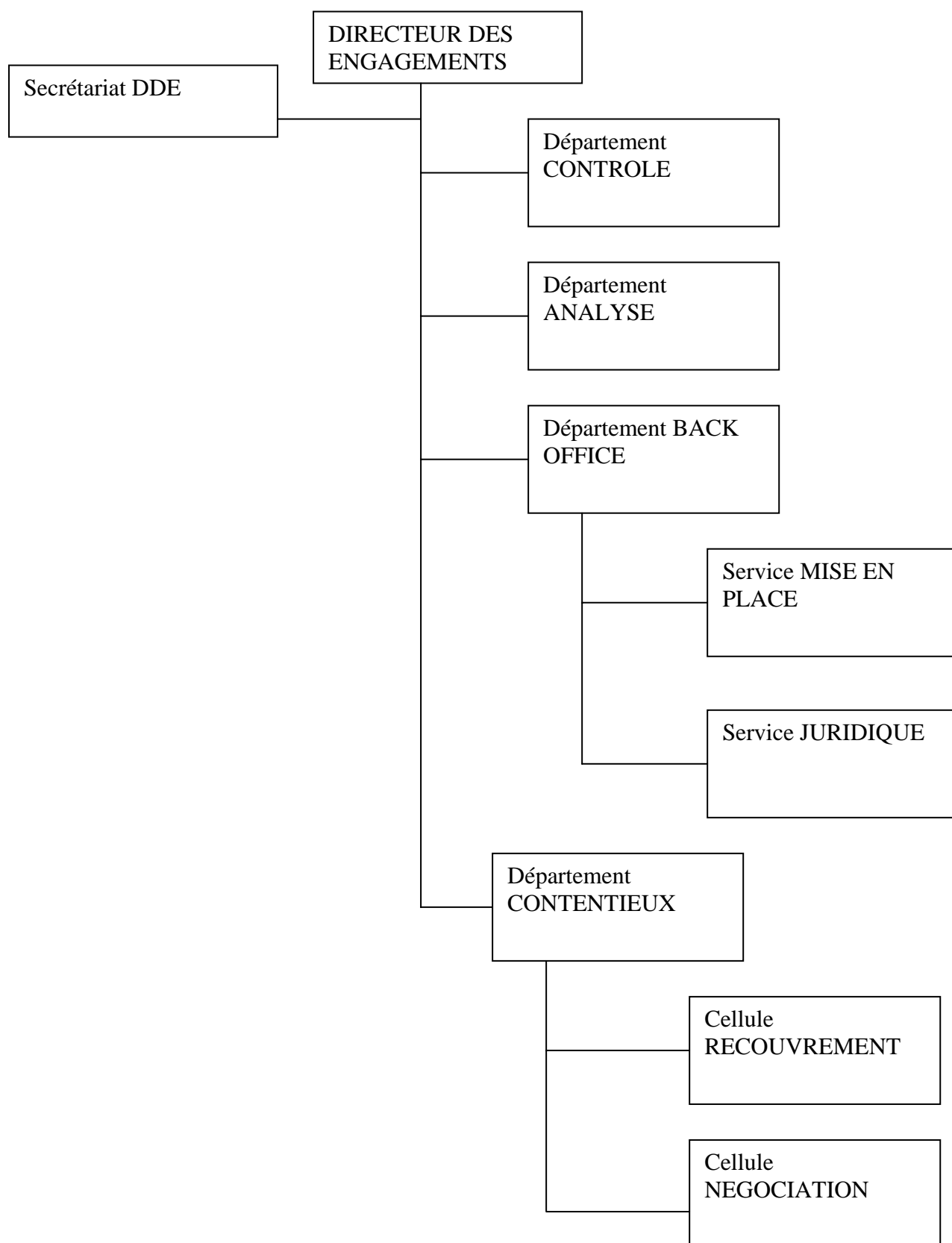
§ 3. **Organigramme de la Directions Des Engagements/Analyse(DDE/A)**

Le Département DDE/ A est responsable de l'analyse technique et critique des dossiers de crédit préalablement établis par les exploitants (cf. ANNEXE I : Définition de fonction de l'analyste de crédits), en vue de l'appréciation des risques relatifs aux dossiers de crédit. Soulignons que les analystes ne sont pas habilités à prendre de décision. Leur mission principales consiste à aider les « organes » de décision en apportant des éléments essentiellement axés sur l'analyse financière ainsi que sur l'aspect risque des sollicitées. L'analyse en question devra mettre en exergue les points faibles et les points fort du dossier débouchant sur un avis motiver.

Nous allons présenter ci-après un organigramme simplifié de la direction des engagements afin de permettre une meilleure compréhension du processus décisionnel relatif à l'octroi d'un dossier de crédit.

Organigramme simplifié de la Directions Des Engagements/Analyse

DDE



Les dossiers Délégation Siège sont transférés à Paris : la mise en place ou non des crédits sollicités dépendra de l'avis du siège

SECTION II. Les lignes de financements adaptées aux besoins des exportateurs

§ 1. Durant la phase de production

La trésorerie de la société ne permet pas toujours l'octroi d'avances aux planteurs.

Face à cette impasse de trésorerie, les clients peuvent recourir à deux types de lignes de financement : la Facilité de Caisse et le Découvert. Ce sont des crédits bancaires à court terme (validité à moins d'un an) qui sont destinées à palier des besoins financiers temporaires liées à l'exportation courante. Ces lignes de financements sont aussi appelées crédits de trésorerie directs. Le choix entre les deux formes de financement est fonction de l'évolution de la trésorerie de la société.

§ 2. La facilité de caisse :

Destinée à couvrir des besoins de trésorerie ponctuelle. Le plafond autorisé n'est pas permanent. Cette ligne est consentie aux entreprises pour leur permettre de faire face à des décalages de trésorerie de très courte durée.

§ 3. Le découvert

La ligne découverte, contrairement à la facilité de caisse, est octroyée en vue de palier à une insuffisance temporaire du Fond de Roulement. Le compte pourrait donc rester en ligne débitrice durant une période relativement prolongée.

§ 4. Durant la période de collecte

La collecte des produits nécessite des liquidités assez importantes compte tenu du fait que la majorité des achats auprès des paysans se fait au comptant.

Le type de crédit approprié pour cette opération est le préfinancement. Il s'agit d'un crédit accordé pour permettre au client concerné de payer les dépenses à engager, afin d'assurer le bon déroulement de la collecte des produits. Compte tenu de sa politique commerciale actuelle, la BNI-CLM octroie uniquement cette ligne de financement aux exportateurs de produits locaux et ce, durant la période de campagne.

§ 5. Après la collecte :

Une fois la collecte terminée, il est d'usage de transformer le préfinancement en un crédit de mobilisation c'est-à-dire à une Avance Sur Produit. Les produits étant déjà disponibles en stock, la banque a intérêt à octroyer des avances sur des produits nantissables. Nous verrons plus en détail ce point quand nous allons aborder l'aspect risque des lignes de crédit. L'Avance Sur Produit est destinée à résorber l'impasse de la trésorerie des clients dont la trésorerie se trouve fragilisée par la constitution des stocks. Il existe des quantum préétablis à ne pas dépasser. Pour la filière vanille, l'Avance Sur Produit ne peut pas dépasser 60 % de la valeur des stocks disponibles.

A. Préfinancement et Avance Sur Produit

Normalement le préfinancement est relayé par une Avance Sur Produit. Aucun chevauchement ne devrait donc apparaître concernant l'utilisation de ces deux (2) lignes. Dès que l'Avance Sur Produit est mise en place, l'encours du préfinancement doit déjà être apuré. La ligne Avance Sur Produit est justifiée par le laps de temps nécessaires avant la commercialisation des produits.

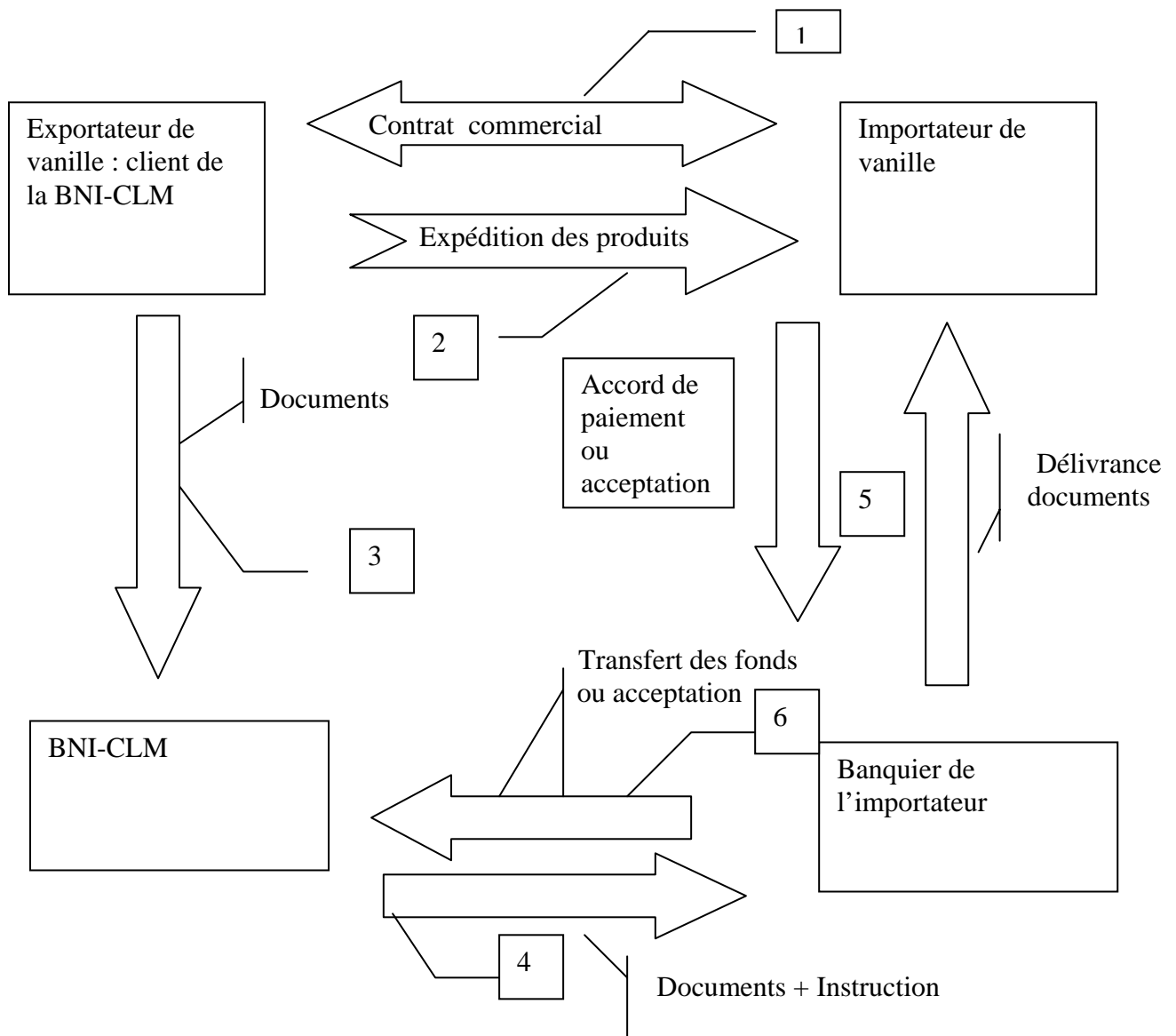
Dans la pratique, l'entreprise n'est pas toujours obligée de terminer la collecte en une seule fois. Etant donné que la période de campagne s'étend sur plusieurs mois, il est possible que l'opérateur interrompe pendant quelque temps ses collectes pour reprendre ultérieurement selon les besoins de l'activité.

Dans ce cas, les chevauchements des deux lignes est justifié. En effet, il est possible de faire une Avance Sur Produit dès qu'une partie des produits est disponible en stock.

Il est aussi possible d'octroyer une seule ligne globale mais dont l'utilisation est ventilée en deux : Avance Sur Produit et Préfinancement. Cette pratique est d'ailleurs devenue assez courante au sein de l'établissement. Il appartient aux clients de gérer l'utilisation des avances commerciales octroyées en fonction de leurs besoins réels.

§ 6. Pendant la phase de commercialisation

Pendant la phase de commercialisation les transactions entre l'importateur et l'exportateur peuvent être résumées par la schéma suivant :



1. Le contrat commercial matérialise les caractéristiques reliant l'exportateur et l'importateur. La nature des produits commandés, le délai de paiement, la banque de domiciliation, le devise de paiement, le lieu de destination des produits sont définies dans ce contrat.
2. Le vendeur (le client de la BNI-CLM), expédie les vanilles vers la destination convenue avec l'importateur,

3. Il remet ensuite les documents d'expédition à la BNI-CLM
4. La BNI-CLM transfère les documents vers une banque correspondante (qui réside dans le pays de l'importateur) avec les instructions du vendeur. Soulignons que les documents peuvent être présentées à l'acheteur pour « acceptation » (de payer » ou pour paiement. La banque correspondance de la BNI-CLM se charge d'envoyer des documents à la banque de l'importateur,
5. Cette dernière, délivré les documents à son client (l'acheteur) qui , soit, signifie son « acceptation » de payer, soit donner l'accord de paiement,
6. La banque de l'importateur procède au transfert des fonds, cas « documents contre paiement », ou fournit à La banque de l'exportateur (la BNI-CLM) les preuves établissant « l'acceptation » de l'acheteur .

Le contrat commercial, prévoit généralement un délai de paiement. En fonction de sa trésorerie, il se peut que l'exportateur ait besoins des fonds avant l'échéance de paiement convenue. Pour cela, il lui est possible de demander à son banquier de lui régler avant avant échéance, et ce, sur la base des documents d'expédition originaux et moyennant le paiement de commissions et intérêts.

Il s'agit d'un crédit de mobilisation de créances commerciales nées sur l'étranger, ou MCNE. La mobilisation de créances commerciales nées sur l'étranger n'est autre qu'un escompte documentaire. Il existe deux types de MCNE : L'Escompte Documentaire Contre Paiement (EDP) et l'Escompte Documentaire Contre Acceptation (EDA), selon que les documents soit « contre paiement » ou « contre acceptation ».

Remarque : Avance Sur Produit et de Mobilisation de Créances commerciales Nées sur l'Etranger

L'Avance Sur Produit peut être accordée quand les vanilles sont déjà en stock. Concernant la mobilisation de créances commerciales nées sur l'étranger, l'escompte des documents export intervient après expéditions des produits.(il faut les documents d'expéditions !). Ces deux lignes sont souvent utilisées simultanément.

SECTION III. Analyse du risque

Cette rubrique est très importante dans la mesure où le métier de banquier consiste constamment à prendre des risques.

§ 1. Les risques de l'activité bancaire

Nous avons déjà vu précédemment que l'activité principale d'une banque commerciale consiste à effectuer des opérations de crédit et à recevoir des dépôts de fonds du public. Cette activité bancaire est soumise à une série de risques bien spécifiques :

A. Les risques de marché

La banque est soumise à des paramètres externes qu'elle ne maîtrise pas :

a Le risque de taux d'intérêt :

Ce risque exprime la sensibilité d'une position ou d'une situation à une fluctuation des taux d'intérêt ;

b Le risque de change :

Correspond au risque lié aux variations des cours de devises les unes par rapport aux autres. Il concerne les opérations libellées en devises étrangères ;

c Le risque de prix (de bourse) :

Ce type de risque est lié aux variations des cours des titres de propriété

d Le risque de l'illiquidité :

C'est le risque où, faute de liquidité suffisante du marché, l'établissement ne peut trouver un acquéreur pour les instruments financiers en sa possession.

B. Les risques généraux (ou risques d'établissement)

La banque sélectionne ses conditions d'intervention et prend un ensemble de décisions pour se prémunir contre les risques généraux d'établissement.

Les principaux risques d'établissement sont :

a Le risque de solvabilité :

Les ressources d'une banque sont employées sous la forme de prêts, le remboursement de ces derniers permet le remboursement des ressources. Si les emprunteurs ne font pas face à leurs engagements, la banque ne peut plus faire face aux siens : c'est le risque de solvabilité

b Le risque de transformation :

Identification : terme de l'emploi non adossé au terme des ressources

Conséquence : déséquilibre lorsque le terme le plus court arrive à échéance

c Le risque de liquidité :

C'est le risque de ne pas pouvoir faire face aux remboursements des ressources du fait de l'immobilisation des emplois correspondants. Cette situation peut apparaître en cas de : retrait massif des dépôts, suppression des lignes interbancaires, impossibilité de se refinancer sur les marchés ou refinancement à des taux prohibitifs.

C. Les risques spécifiques

Les risques spécifiques sont :

a Le risque de contrepartie

Dans ces opérations financières, l'établissement entre en relation avec diverses institutions, ces contreparties. Le risque de contrepartie est le risque de non exécution, par le cocontractant de tout ou partie de ses engagements.

b Le risque administratif

La masse et la densité des opérations à traiter quotidiennement sont telles que les erreurs, les négligences, les retards et fraudes risquent de se produire. Ce risque engage la responsabilité pécuniaire, voire juridique de l'établissement, mais également contribue à détériorer l'image de marque.

c Le risque technique

Ces risques tiennent aux difficultés techniques de suivi des opérations sur certains instruments complexes.

SECTION IV. Notion de garantie et de couverture de crédit

§ 1. Les Garanties

Le fait qu'un crédit est gagé ne doit pas amener l'exploitant à minimiser l'élaboration du dossier de demande d'autorisation. Les garanties dont seront assortis les engagements sont des protections du risque potentiel encouru et ne doivent pas motiver la décision d'accord. La banque n'est pas un prêteur à gage ni un organisme de crédits hypothécaires.

La principale « garantie » pour assurer la sortie des crédits est la rentabilité des sociétés clientes.

Si l'activité de la relation évolue favorablement, elle devrait être en mesure d'honorer les remboursements et de respecter l'utilisation autorisée des

lignes de financements octroyées. La structure financière constitue aussi un élément très important dans la mesure où les relations avec les clients puissent assurer la continuité de ses activités c'est-à-dire disposer des fonds de roulement adéquats, autrement dit, avoir une structure financière équilibrée. Cet équilibre financier qualifie le mode de relation entre l'entreprise cliente et la banque : « Il est synonyme de confiance durable dans la relation, d'équité, de clarté, ce qui se traduit par la décision de faire route ensemble », Stéphane Griffiths & Yves Vivet, gestion financière : <http://iae-fad-poitiers.fr/COURS/gestionfi>.

Pour éviter que les garanties s'avèrent illusoires lorsqu'il devient utile de les faire jouer, il convient de s'assurer :

- ☞ de leur valeur économique au début , durant toute la durée du crédit,
- ☞ de leur valeur juridique formelle (rédaction conforme à la loi, signature, autorisation du conseil d'administration,...) .
- ☞ de leur mise en jeu (aucun obstacle d'ordre juridique)
- ☞ de leur bonne conservation (attribution de la Direction Des Engagements)

Outre les garanties réelles comme les hypothèses (bien immobilier) ou les nantissement (bien mobilier), il ne faut pas négliger l'importance des covenants et des clauses de sauvegarde.

En effet, ces mesures directives constituent des outils de gestion dynamique du risque.

En imposant le respect de divers ratios financière, les covenants ou les clauses de sauvegarde, limitent la liberté de l'emprunteur d'entreprendre des actions susceptibles de dégrader la situation financière (exemple : ratios d'endettement/fonds propres, investissement/cash flow). L'existence de ces

ratios permet à la banque de prononcer l'exigibilité anticipée des crédits octroyés en cas de non respect des conditions établies.

§ 2. Crédits couverts » et « crédits non-couverts »

Les crédits couverts sont des crédits garantis :

- ☞ Une hypothèque de premier rang sur un bien immobilier ayant donné lieu à la délivrance d'un titre foncier régulier, à condition que la valeur du bien soit au moins égale à 150% du montant du crédit et que l'estimation ait été faite depuis moins de deux ans par un expert reconnu (exemples : architectes, cabinet, immobilier, etc..),
- ☞ Un nantissement à 100 % de bons de caisse émis par la banque,
- ☞ Un nantissement à 100% d'espèces,
- ☞ Une opération couverte à 100% par une provision d'espèces affectée et individualisée au nom de la banque
- ☞ Une caution de la banque de premier ordre, une caution de tiers à condition qu'elle soit elle-même confortée par une des garanties énumérées ci-dessus.

Cette liste est limitative.

Pour le financement de l'exploitation des exportateurs de vanille, il existe des garanties qui sont à recueillir systématiquement.

Les lignes Facilité de Caisse et Découvert sont des lignes de financement qualifiées de « crédits en blanc », c'est-à-dire non adossée à aucun actif de la société. Nous entrerons ultérieurement plus en détail concernant les moyens permettant de se prémunir des risques éventuels par rapport à une opération de

financement. Pour les lignes Avance Sur Produit et Mobilisation Des Créances Nées Sur l'Etranger, les sûretés ci-après sont obligatoires :

- ☞ Avance Sur Produit : Nantissement des produits, assurance incendie/vol sur produits nantis, Délégation Police d'Assurance assurance incendie/vol sur produit
- ☞ Mobilisation De Créances Nées Sur l'Etranger : domiciliation des marchés à la BNI-CLM.

§ 3. Appréciation des risques : les éléments essentiels

L'analyse du risque permet :

- ☞ d'évaluer la solvabilité de l'entreprise,
- ☞ d'apprécier la capacité de l'entreprise à dégager des résultats et à financer sa croissance,
- ☞ de prendre position sur l'attitude à adopter vis-à-vis de l'entreprise (cf. ANNEXE XV : Grille de notation « Corporate » et critères, c'est un tableau d'évaluation utilisé par BNI-CLM pour « noter » les clients entreprises)

L'appréciation des risques par rapport aux lignes de crédits octroyées passe par trois (3) étapes :

- ☞ La connaissance des renseignements généraux concernant l'emprunteur
- ☞ des événements économiques ayant des impacts sur l'évolution de l'activité de la relation,
- ☞ Le diagnostic financier

Il faut tenir compte du niveau de risque rattaché au Pays. Le Groupe CL³ possède des normes pour la notation Pays (cf.ANNEXE XIII-XIV-XVI)

A. La connaissance des renseignements généraux concernant l'emprunteur

L'analyste de crédit doit connaître l'entreprise cliente : principalement sur la base du dossier de crédit établi par l'exploitant. Etant donné qu'une entreprise est une unité dynamique, il faut tenir compte de l'évolution de la qualité du risque.

Les points essentiels dans cette partie sont :

B. L'historique de l'emprunteur :

La date de création de l'entreprise cliente, comment est-elle née ? comment a-t-elle évolué ? actionnariat, permanence ou non de l'équipe dirigeante, modification de l'objet social, localisation géographique.

C. Forme juridique de l'entreprise :

a L'entreprise individuelle

Le risque du banquier est majeur :

- ☞ Confusion du patrimoine de l'entreprise et celui de l'entrepreneur,
- ☞ Désaccord avec l'époux (se)
- ☞ Problème de succession,
- ☞ Etats financiers non fiables,
- ☞ Absence de structure : sans organe de décision bien définie

³ Groupe Crédit Lyonnais

Comment se prémunir contre le risque sur une entreprise individuelle :

- ☞ Etendre le gage de la banque à l'actif personnel,
- ☞ Assurance vie sur la tête de l'entrepreneur et éventuellement de son épouse,
- ☞ Obtenir la caution solidaire du/de la conjoint(e),
- ☞ Recueillir une hypothèque sur les biens immobiliers ou nantissement sur matériel,

Engagement de maintenir le compte de l'exploitant à un certain niveau.

b La Société A Responsabilité Limitée (SARL)

Notre considération repose largement sur les qualités personnelles des membres, une SARL est généralement composée d'un petit nombre d'associés qui se connaissent bien (exemple : membres d'une famille). Notre considération repose également sur les qualités du (des) gérant(s), souvent non associé(s) : âge, compétence, notoriété...

Comment se prémunir contre le risque sur une SARL :

- ☞ La responsabilité des associées est limitée au montant de leurs apports dans le capital,
- ☞ Ils ne répondent donc pas sur leur fortune personnelle des dettes de la société,
- ☞ Le gérant engage la société par tous les actes qui tendent à la réalisation de l'objet social,
- ☞ Couvrir le risque par une caution des associées.

c La société Anonyme(SA)

Le risque sur une SA est limité dans la mesure où son fonctionnement est assurée par différents organes : organes d'administration (CA avec son président, Direction générale), les assemblées générales, les commissaires aux comptes.

Les actionnaires ne sont tenus du passif social qu'à hauteur de leurs apports personnels ;

Aucun actionnaire n'expose sa fortune personnelle en garantie des dettes de la société,

La SA se distingue de la SARL par l'absence de lien personnel entre les actionnaires.

Comment se prémunir contre le risque sur une SA

Il est toujours possible de recueillir :

- ☞ La caution des dirigeants
- ☞ La lettre d'intention de la maison mère si le banquier traite avec un groupe,
- ☞ Le blocage des comptes courants des associés,
- ☞ Un engagement de non distribution des dividendes
- ☞ Un engagement de maintenir les fonds propres à un certain niveau.

d Les moyens à la disposition de l'entreprise cliente :

Pour le cas d'un exportateur en vanille, les matériels roulants ainsi que la main d'œuvre jouent un rôle de premier plan.

e Les relations bancaires :

☞ Le fonctionnement du compte :

La variation des remises reflète l'évolution du chiffre d'affaire. En effet, la part du chiffre d'affaire réglée par effets et par chèques n'évolue que très lentement, et l'entreprise s'arrange pour confier une fraction stable de ses mouvements à chacun de ses banquiers, si bien que les remises représentent une proportion assez constante du chiffre d'affaire réalisé ;

Le total des mouvements débiteurs et créditeurs constitue un bon indicateur de l'activité globale.

Le suivi du fonctionnement du compte permet de constater les incidents de paiement concernant l'entreprise en tant que tirée ou débitrice : montant, fréquence.

☞ Les autres sources d'informations :

- ✓ La date d'entrée en relation et date de mise en place du premier concours,
- ✓ Les relations avec d'autres unités de groupe CL,
- ✓ La position de la BNI-CLM : banquier principal du client
- ✓ La centralisation des risques,
- ✓ Les rapports du commissaire aux comptes.

La liste de ces sources d'informations n'est pas exhaustive. Il appartient à l'analyste de crédit concerné de recenser les autres renseignements susceptibles d'influer sur la qualité du risque sur les clients.

§ 4. La connaissance des événements économiques ayant des impacts sur l'évolution de l'activité de la relation

A. Le marché :

Cette rubrique a déjà fait l'objet d'une étude approfondie dans la première partie. Rappelons juste les quelques traits caractéristiques ci- après :

Le marché est un lieu de rencontre des offreurs (ici, pays producteurs de vanille) et demandeurs (clients)

Son étendue peut être : nationale (marché local), régionale (clients appartenant à la zone Océan Indien, cas de Madagascar), ou internationale (marché européen, américain....).

L'analyse du marché consiste essentiellement à déterminer la part de l'exportateur de vanille, client de la banque, dans l'exportation nationale.

Cette part déterminera la puissance relative du client par rapport à ses concurrents. Cette approche peut être appliqué au niveau de l'importation mondiale pour situer la place d'un pays producteur de vanille sur le marché international.

B. Couple marché/produit

Il convient de connaître les clients habituels de la relation et de préciser si les commandes de vanille ont fait l'objet d'un contrat ferme ou à défaut, d'une lettre d'intention.

C. L'étude du secteur

Un secteur rassemble les entreprises qui ont une même activité principale. Nous pouvons citer les cinq principaux secteurs d'activité suivants :

- ☞ Agriculture, sylviculture, pêche,
- ☞ Industries alimentaires, boissons,
- ☞ Industrie textile,

☞ Bâtiments et travaux publics,

☞ Banques, assurances

L'analyse sectorielle est compliquée surtout dans le cas de Madagascar où les « sources d'informations » sont encore mal organisées. La mise à jour des bases de données disponibles est très aléatoire. Toute fois, il est nécessaire de déterminer le peuplement du secteur auquel appartient l'entreprise. Pour cela, l'analyse devrait comprendre l'évolution de la concurrence sur le marché, les tendances au niveau de la demande, l'apparition de produits de substitution. Concernant la filière vanille, ces divers éléments ont été développés dans la partie précédente.

D. Le diagnostic financier

Les principaux outils de diagnostic financier sont :

☞ Le bilan

☞ Le compte de résultat

☞ Les prévisions

☞ Le plan de financement

a Le Bilan

Le diagnostic financier tient compte des « retraitements » des états financiers. Nous évoquons ci-après quelques notions à retenir.

⇒ Les Capitaux propres et le concept de solvabilité

▪ Capitaux propres nets :

+Capital ou fond personnel

+ Primes et réserves

+ Résultat de l'exercice

- Prélèvements

-Non valeurs ou éléments à amortir (frais d'établissement, charges à répartir sur plusieurs exercices, capital souscrit non appelé)

▪ Ressources propres :

Capitaux propres nets

+ Provisions à caractère de réserve (par opposition aux provisions qui feront l'objet d'une reprise)

+quasi-fonds propres (comptes courants d'associés bloqués).

Les capitaux propres traduisent le degré d'indépendance financière de l'entreprise. Ils reflètent l'intérêt porté par les associés et la politique de financement. Les capitaux permanents constituent aussi un indicateur de solvabilité.

En effet, l'existence de fonds propres suffisants est une assurance qu'en cas de difficultés, les pertes pourront être apurées par les réserves.

• Les capitaux permanents :

Ressources propres

+ Dettes structurelles

Cette notion donne une idée de la structure de financement ainsi que de la capacité d'emprunt de l'entreprise.

• Fonds de roulement(FDR)

Il existe deux façons de calculer le fonds de roulement (FDR) :

↪ Capitaux permanents – Actifs immobiliser net

Cette relation indique l'origine du fonds de roulement (FDR) : existence de surplus de capitaux permanents.

↪ Actif circulant – dettes à court terme

Ce second mode de calcul montre le contenu, c'est-à-dire l'utilisation du fonds de roulement : une fraction de l'actif circulant non financée par la dette « fournisseur » ou bancaire à court terme.

Un $FDR > 0$ signifie qu'aucun risque lié au financement d'investissement ne vient s'ajouter aux risques commerciaux.

Un prélèvement sur FDR est alternative au financement de l'exploitation par le crédit fournisseur et les crédits bancaires

UN $FDR < 0$ donne aussi l'assurance que le passif de trésorerie ne dépassera pas les limites autorisées et qu'ainsi le niveau de risque accepté par la banque ne sera pas brutalement modifié.

Il existe encore d'autres notions très importantes comme les besoins en fonds de roulement (BFR), le diagnostic de la relation entre FDR et BFR,... qui peuvent être rencontrées dans tous les ouvrages d'analyse financière. Nous avons évoqué ces différentes notions pour démontrer l'importance de la connaissance en analyse financière dans l'activité de l'analyste de crédit.

b Le compte de résultat

Le compte résultat constitue un « outil de mesure » périodique de la performance globale de l'entreprise. Il permet de vérifier la rentabilité des opérations.

c Les prévisions

Avant d'analyser les situations prévisionnelles, il faut être sûr que les documents présentés soient fiables. L'inexistence des états prévisionnels démontre que l'entreprise n'a pas de procédure budgétaire bien définis. Les états

prévisionnels courants sont : compte de résultat prévisionnel, bien prévisionnel et plan de trésorerie prévisionnel.

Ils constituent une traduction quantitative des orientations politiques et stratégiques des dirigeants. Ces documents devraient être fournis par le client et non « confectionnés » par l'exploitant. La fiabilité des situations prévisionnelles est très importante dans la mesure où les financements bancaires portent sur l'activité future de l'emprunteur. Pour la banque, le plan prévisionnel de trésorerie permet une approche prospective des besoins de financement de l'entreprise. C'est le principal outil lors de la négociation des lignes de concours à court terme.

d Le plan de financement

Le plan de financement est indispensable pour toute demande de financement d'investissement, mais n'entre pas dans le cadre de l'objet de notre étude.

Remarque : Le ratio prudentiel

Le ratio prudentiel est une condition d'exploitation dictée par la CSBF. Pour un client donné, la totalité des engagements de la banque, ne devrait pas dépasser les 30 % des fonds propres disponible, en tenant compte des pondérations ci-après : 20% pour les CPS et 100% pour les Crédits par caisse. Ainsi, ce ratio peut être résumé par la relation suivante (voir ANNEXE XII : Eléments de calcul de la division des risques, pour plus de détails).

$$\text{Ratio prudentiel} : CPS \times 20\% + C/C \times 100\% < FDP \times 30\%$$

Pour le cas de la BNI-CLM, le niveau de Fonds Propre disponible utilisé actuellement pour la détermination de ce ratio est de MGF 126,8 Milliards.

CHAPITRE III. SUGGESTION D'AMELIORATION DE LA FILIERE VANILLE

La vanille malagasy est de loin la plus appréciée sur le marché mondial des épices. Malgré une tendance à la baisse de son offre, elle occupe plus de 60% de ce part de marché.

Cette baisse est due à plusieurs facteur tels le problème de financement, l'environnement naturel, le rendement, la sécurité, l'émergence des offres de nombreux pays,(voir tableau..) pour conquérir le marché international de la vanille et l'état de la route.

SECTION I. Partenariat entre banques- organismes- producteurs - Etat

Les chapitres précédents nous ont montrés que seul les exportateurs structurés bénéficiaient du financement de la banque, les institutions financières répondaient mal aux besoins des producteurs en matières de financement.

La population rurale à besoin d'être conscientisée du fait de son isolement, de l'absence d'éducation adéquate. Pour se faire, il serait souhaitable que les agents du « Projet de Soutien au Développement Rural »PSDR parviennent à les aider à concrétiser leurs aspirations (financements et formations).

En effet les producteurs reçoivent les financement par l'intermédiaire des organismes tels le « Projet de Soutien au Développement Rural »PSDR qui devrait être son tour financé par la banque. D'ou le terme 4P au lieu de 3Pdu Document Stratégique Pour la Réduction de la Pauvreté « Public-Private-Partenaireship-Peuple⁴ »

⁴ Source : In Marketing Management – Mr ROGER Martial

§ 1. Encadrement des producteurs

Approcher le milieu paysan n'est pas chose facile. Il faut un certain niveau de formation pour la vulgarisation – technicien qui va à son tour former les paysans.

Ainsi ces agents d'encadrement doivent maîtriser entre autre :

- ☞ Les techniques nouvelles qui puissent augmenter la qualité et la quantité de leur production. A savoir, l'utilisation des engrais, pesticides, techniques de culture,...
- ☞ Le moment propice pour la récolte, la cueillette afin d'avoir les produits de qualité. C'est-à-dire pas quelques jours avant ni après.

A. Professionnalisation de la filière

Nous proposons la création de coopérative (coopérative des paysans planteurs) sinon de syndicats des planteurs.

Cette coopérative servira de moyens permettant aux planteurs de mettre en commun leurs avantages donc de défendre leurs intérêts. Cela faciliterait aussi l'intervention de l'Etat en cas de nécessité, aux bénéfices des planteurs.

B. Mise en place d'un organe de lutte contre les vols de vanilles.

L'insécurité rurale et urbaine dans les régions productrices de vanilles a toujours été un fléau dans le secteur, si bien que les planteurs n'arrivent pas à offrir de bons produits sur le marché local de vanille verte.

Cette insécurité menaçante pousse les planteurs à cueillir leur gousse prématurément : en premier, par peur d'être volé, et ensuite pour parvenir à leurs fins financiers. Cela fait dégringoler notre label. Non seulement le produit (rendement) baisse, mais la qualité devient médiocre.

Pour pallier à ce fléau, l'Etat doit mettre en place un système de sécurité pour arrêter le vol

Désormais, ce sont les planteurs et les exportateurs qui devons mener le jeu, ils sont les plus concernés ; ils ont intérêts à coopérer entre eux pour défendre notre label.

Pour cela, il faut s'organiser

a Au niveau des exportateurs

Actuellement, ce sont les exportateurs qui ont su s'organiser. A l'exemple du GNEV (Groupement Nation des Exportateurs de Vanille) et du GES (Groupement des Entreprises de la Sava). Malgré eux, faute de moyen, les planteurs n'arrivent pas encore à se regrouper. Ce problème est lié à la contrainte budgétaire donc financière et au problème d'analphabétisme.

b Sur les procédures de coordination du marché

L'un des résultats fortement négatifs a été l'abaissement de la qualité du produit, dû à l'abandon de certaines procédures qui garantissaient la sécurité de la commercialisation :

- ☞ Date d'ouverture de campagne
- ☞ L'existence de carte professionnel
- ☞ Les organes de contrôle

Part conséquent, la mise en cause de la proposition de Madagascar sur le marché mondial des épices.

Pour remédier à cela, l'Etat doit fournir un cadre juridique et un système judiciaire qui fonctionne bien et inspirant confiance.

SECTION II. Création d'industrie de transformation

Madagascar connaît une potentielle énorme en ce qui concerne la culture des produits de rente, à savoir : le café, le girofle, la vanille et autres...

En l'absence de l'industrie de transformation de ses produits, Madagascar est contrainte de les exportés bruts. Il est aussi à noter que la consommation de ces produits de rente reste dominée par les consommateurs étrangers. De ce fait, l'offre de Madagascar est fonction de la demande étrangère, alors qu'après leurs importations, les pays acheteurs transforment encore les produits bruts en produits finis (par exemple l'extrait de vanille) avant de les vendre aux consommateurs finaux. La multiplication de produits parfumés en vanille et la survie de ces entreprises témoigne de la rentabilité de cette activité. Il est donc grand temps pour nous de se lancer dans la transformation de nos produits en implantant des moyens de transformation sur notre territoire. L'idée d'un tel projet trouve sa raison d'être dans la capacité de Madagascar en produit vanille. Et aux avantages que pourrait en tirer la nation, les extraits de vanille sont très convoités sur le marché étranger.

L'installation d'usine de transformation permettrait donc à Madagascar d'exploiter à fond sa ressource dont l'exportation fera entrer des devises ; elle permettrait aussi de réduire le taux de chômage en créant de nouveaux emplois ; l'Etat augmentera ses recettes par l'intermédiaire des impôts contractés (IBS, IRNS). Ce seront les effets directes sur l'économie, notons également que l'implantation d'une telle industrie aurait pour conséquence des effets psychologiques sur les nationaux : il y aura revalorisation de la filière, elle pourra soit accroître le nombre des producteurs, soit rassurer les producteurs qui sont toujours inquiets de ne pas pouvoir vendre leurs produits.

§ 1. Autres infrastructures

- ☞ amélioration des centres de santé pour l'augmentation du nombre des hôpitaux dans la campagne pour offrir une meilleure santé à tous les paysans. Et tout cela afin qu'ils puissent bien accomplir leur tâches pour avoir un meilleur rendement.
- ☞ augmentation des établissements scolaires pour lutter contre l'analphabétisme. C'est-à-dire garantir l'accès des pauvres à l'éducation.
- ☞ Création de nombreux postes de police pour veiller aux sécurités des gens.
- ☞ augmentation des postes de télécommunication pour que les transferts d'informations ne traînent pas.
- ☞ engagement d'une politique d'électrification rurale qui permet de couvrir une grande partie du territoire nationale en électricité. C'est un moyen qui peut réaliser le développement rapide.
- ☞ Création de plusieurs centres de divertissement tels que les terrains de football, basket-ball, salle de jeux, salle de cinéma, ... Ceci pour éviter aux jeunes de se lancer dans les actes de banditisme provoqués par leur manque d'occupation.

§ 2. Les infrastructures routières

Développer les infrastructures de base telles que les routes, les transports, la communication est une action pour participer au processus de développement rural.

Il existe trois catégories de routes :

- ☞ routes nationales
- ☞ routes provinciales
- ☞ routes communales

A. Le réseau de routes nationales

Le réseau routier national qui regroupe presque tout le trafic au niveau national est presque satisfaisant sauf pour quelques tronçons reliant certaines provinces,

Un entretien régulier doit être effectué pour que les routes restent en bon état.

B. Le réseau de routes provinciales

Le réseau routier provincial qui relie les chefs lieux de province à ceux des chefs lieux de région sont aussi plus ou moins accessibles mais une grande partie est non goudronnée. Pour rendre praticable ses routes. L'Etat devrait supporter 60% des dépenses pour bitumer et entretenir ces routes et le reste serait à la charge de chaque province.

C. Routes communales

Le réseau routier communal qui dessert le monde rural reste le seul où les infrastructures routières sont quasi inexistantes ou défectueuses. Les efforts devraient être déployés pour construire :

- ☞ les nouvelles routes des chefs lieux communaux à ceux du Fivondronam-pokontany.
- ☞ Les pistes de désenclavement et de desserte du monde rural
- ☞ Les voiries se trouvant à l'intérieur de la commune.

CONCLUSION

Madagascar est le premier pays producteur et exportateur de vanille mondial. Cependant la concurrence sur le marché international est devenue plus accentuée avec l'apparition de plus en plus fréquente de la vanilline de synthèse.

La filière vanille à Madagascar est un secteur porteur, pourtant les opérateurs malgaches sont confrontés à des difficultés d'exploitation telles que les aléas climatiques qui influent fortement sur la quantité et la qualité des produits ; et les problèmes rattachée à la trésorerie. En effet, différentes contraintes d'exploitation, comme les acomptes aux planteurs ou la constitution des stocks, immobilisent les fonds. Par rapport aux besoins de trésorerie des exportateurs de vanille, les lignes bancaires suivantes sont les plus sollicités : FC⁵, DEC⁶, Préfinancement, MCNE⁷

Nous admettons que le secteur vanille apporte un PNB (Produit National Brut) conséquent à la banque, mais cela ne devrait pas nuire à la qualité de l'analyse des dossiers. L'activité bancaire est exposée à différents types de risques notamment les risques du marché, les risques d'établissement et les risques spécifiques.

L'analyste de crédit, dans son appréciation des risques devrait tenir compte des renseignements généraux concernant l'emprunteur, des événements économiques ayant des impacts sur l'évolution de l'activité de ce dernier, et du diagnostic financier. Rappelons qu'une analyse des dossiers de crédit consiste à évaluer la solvabilité de l'entreprise, apprécier la capacité à dégager des résultats et à financer sa croissance, afin d'aboutir à une position bien définie sur l'attitude à adopter par rapport à la demande présentée. La justification des crédits sollicités devrait se baser sur les besoins réels de la société et non sur l'importance des garanties proposées.

⁵ Facilité de Caisse

⁶ DECouvert

⁷ Mobilisation de Créance Commerciale Née sur l'Etranger

La filière vanille constitue certes un atout considérable pour l'économie malgache, mais les tendances actuelles, surtout concernant l'utilisation de plus en plus forte de la vanilline de synthèse, face à une consommation mondiale en vanille naturelle en éternelle stagnation, risquent de marquer un nouveau virage sur le marché mondial des vanilles. Madagascar devrait aussi favoriser les investissements pour l'extraction de vanilline au lieu de se contenter uniquement d'exporter des « matières premières ». Pour cela, il faut instaurer un système efficace de contrôle qualité au sein du GES (Groupement des Entreprises de la SAVA) afin d'atteindre les quantités nécessaires tout en respectant les normes de qualité.

Pour conclure, signalons que le secteur traverse une période critique surtout durant la campagne 2004/2005, compte tenu des prévisions en forte baisse et des prix en chute libre, toute fois, pour les quelques années à venir, la consommation mondiale de vanille continuera à dépendre de la production malgache. Il importe donc d'agir à temps pour conserver l'image de « l'or noir » malgache auprès des consommateurs internationaux.

ANNEXES



DEFINITION DE FONCTION

1.Poste :

ANALYSTE DE CREDITS

2.Missions :

-Analyse technique et critique des dossiers de crédit pour apprécier le risque de contrepartie selon le canevas en place (fiche d'analyse) . L'analyse devra mettre en exergue les points faibles et les points forts du dossier débouchant sur un avis motivé et ce en ne prenant en considération que les aspects des dossiers, les aspects politiques et commerciaux étant du domaine de la Direction Générale.

-Etablissement des statistiques des dossiers traités dans le mois

-Traitement de l'état portefeuille pour les tirages inter-groupe à chaque début de mois.

-Confection des fiches synthétiques pour le Conseil d'Administration.

3.Position hiérarchique :

.Sous la responsabilité hiérarchique du Responsable du Département Analyse

4.Responsabilités opérationnelles :

.Remplacement assuré par :

Intérieur du service

.Assure le remplacement de :

Signature et délégations :

-1^{ère} signature en interne.

-Sous-délégation des AVIS PREALABLES de la DDE : à hauteur de 10 000Euros (Crédits sous-Délégation : Clientèle « non corporate » + Particuliers et Professionnels)

Date :

Signature du Directeur

Date :

Signature du titulaire

LES DIFFERENTES CATEGORIES DE VANILLE

1. Catégorie Extra

- vanille de Madagascar EXTRA NON FENDUE : ENF

Gousses entières non fendues, souples et saines, de bonne flaveur, de couleur uniforme brun foncé ou brun chocolat, pouvant présenter quelques taches ou ragues ne dépassant pas le tiers de la longueur et dont le teneur maximale en eau est de 38% et d'une longueur minimum de 14cm

- Vanille Madagascar EXTRA FENDUE : EF

Gousses de mêmes caractéristiques que celles de la vanille Madagascar ENF, mais fendues

2. Catégorie Prima

Vanille Madagascar PRIMA NON FENDUE : PNF

Gousses entières non fendues, saines, souples, de bonne flaveur et pouvant présenter quelques tâches ou ragues moins charnues que ci-dessus, de couleur brun foncée ou brun chocolat, d'une longueur minimal de 13cm, et d'une teneur en eau maximale de 36%

Vanille Madagascar PRIMA FENDUE : PF.

Même caractéristiques que ci-dessus mais fendues

3. Catégorie Supérieure

Vanille Madagascar SUPERIEURE NON FENDUE : SNF

Gousses entières non fendues, de bonne flaveur, souples ou sèches, pouvant présenter des taches ou ragues nombreuses, ainsi que quelques filets rouges, d'une teneur en eau maximale de 30% et de longueur maximale de 13 cm

Vanille Madagascar SUPERIEURE FENDUE : SF

Même caractéristiques que ci-dessus mais fendues

4. Catégorie Courante

Vanille Madagascar COURANTE NON FENDUE : CNF

Gousses entières non fendues, mais saines, sèches, de bonne flaveur, pouvant présenter des tâches des ragues nombreuses, de couleurs brun roux, d'une teneur en eau maximale de 25%, d'une longueur minimale de 13 cm

Vanille Madagascar COURANTE FENDUE : CF

Même caractéristiques que ci-dessus mais fendues

5. Catégorie Courte

☞ Vanille Madagascar COURTE

Gousses de même caractéristiques que celles des Vanille Madagascar COURANTE
mais d'une longueur minimale entre 10 et 13 cm

6. Catégorie Cuts.

☞ Lot de vanille composé de gousses fendues ou non intentionnellement, coupées en
morceaux de longueur inférieur à 5 cm, exempt de matières étrangères et de
moisissures.

Prototype de carte planteur

KARATIRA MARAVATIMANINA 004030

MPAMBOLY LAVANILA AO ANTANAMBAOHELY

17/11/17/1/1

Andana GEORGE

Farampan'ana TOANDRO

Aratany tsy TSARAZOKY

Aratany tsy ANTISIRANANA Fieva

Fandriana ANDAPA Boribonany AMBOJANGEZOKA

Fokontany ANTANAMBAOHELY

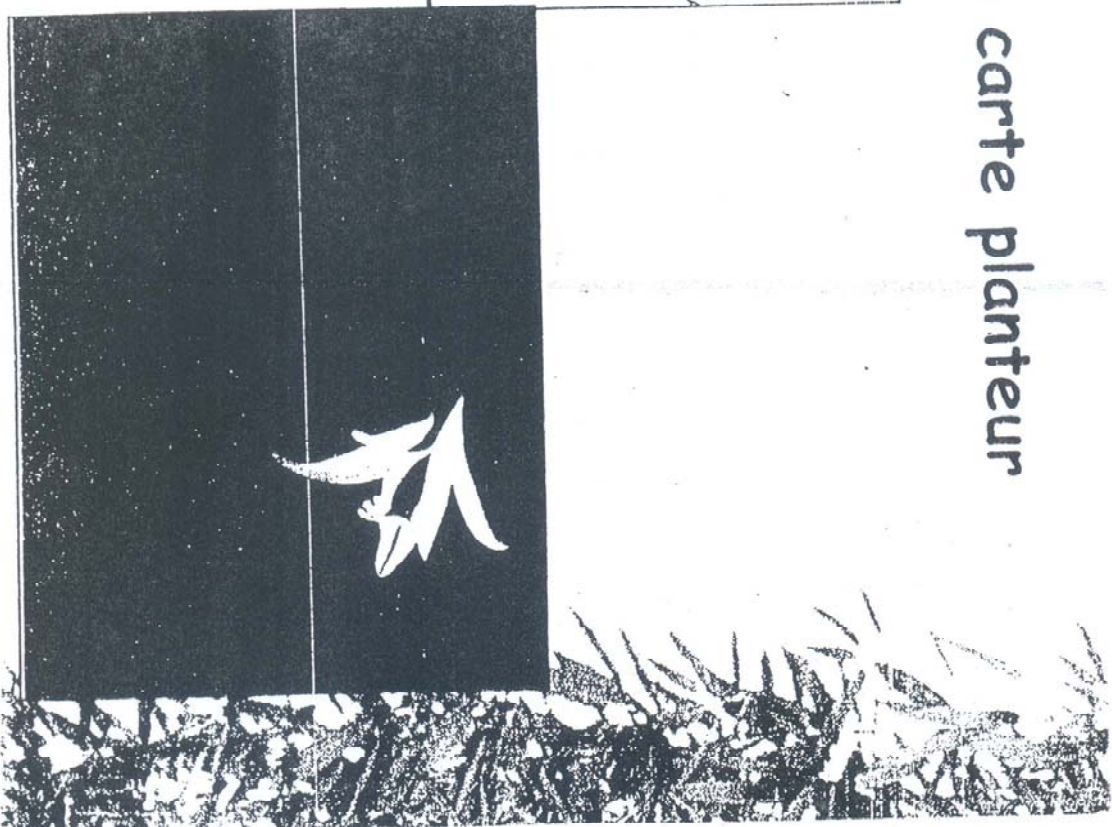
Kara-pandirina 719 321 001 596 Nomena tao

Man-pamantana IUCL

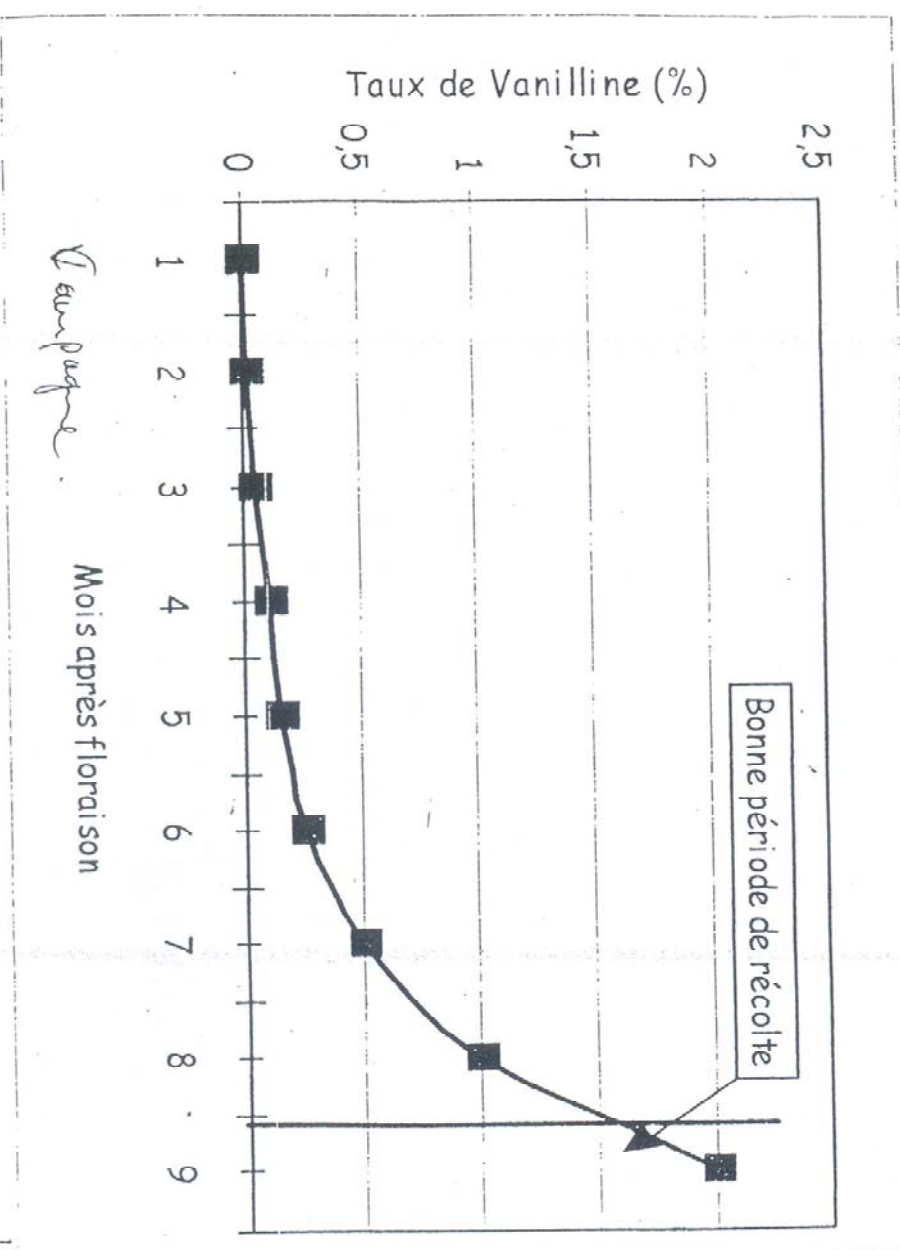
Karaka nomena tsiminy 10/10/01

Soratra ny lompoty Tao ANDAPA

Soratra ny lompoty Soratra ny lompoty



Evolution du taux de vanilline dans les gousses suivant la maturité



**II.1 a. Superficie des principaux produits
du règne végétal**

Unité : Ha

Culture	1998	1999	2000	2001
Riz	1 203 000	1 207 500	1 209 300	1 212 650
Maïs	186 000	191 000	192 135	193 270
Haricot	82 610	83 000	82 990	82 985
Pois du Cap	4 470	4 550	4 570	4 590
Manioc	360 000	351 600	351 730	351 985
Patate douce	93 500	92 000	91 025	91 240
Pomme de terre	49 000	49 000	49 205	49 410
Arachide	47 000	47 000	47 205	47 450
Canne à sucre	66 500	67 000	67 325	67 780
Café	193 000	193 070	193 200	193 355
Poivre	4 200	4 060	4 020	4 000
Girofle	80 090	80 300	79 930	79 570
Vanille	25 400	25 500	25 620	25 750
Sisal	14 200	14 250	14 300	14 350
Cacao	4 650	4 655	4 670	4 670
Tabac	2 530	1 665	2 807	1 813
Coton	33 792	35 189	28 553	28 345
Thé	241	241	241	241

**II.1 b. Production des principaux produits
du règne végétal**

Unité : Tonne

Produit	1998	1999	2000	2001
Paddy	2 447 210	2 570 000	2 480 470	2 662 465
Maïs grain sec	155 000	170 720	169 800	179 550
Haricot grain sec	72 000	73 765	74 080	75 050
Pois du Cap	7 800	8 000	7 520	7 400
Manioc frais	2 412 200	2 461 000	2 463 360	2 510 340
Patate douce	511 000	522 200	512 640	525 130
Pomme de terre	281 000	287 180	286 790	294 810
Arachide en coque	33 975	34 500	35 030	35 240
Canne à sucre	2 180 000	2 180 000	2 188 630	2 208 450
Café marchand	60 000	65 000	58 080	64 530
Poivre noir sec	1 700	1 595	1 570	1 595
Girofle clou	13 480	12 460	11 790	11 830
Vanille verte	5 000	5 410	4 390	4 555
Sisal fibre	18 000	17 015	17 075	17 130
Cacao en fève	4 300	4 315	4 395	4 410
Tabac	1 071	1 559	2 204	1 393
Coton graine	38 600	34 600	27 434	26 518
Thé sec	334	415	490	441

Statistiques d'importation de vanille 2002

Pays exportateurs	USA	France	Allemagne	Grande Bretagne	Japon	Irlande	Espagne	Italie	Pays-Bas	Canada	Autriche	Australie	Norvège	Suisse	Afrique du Sud	Finlande	Chine	Divers	Total
Madagascar	694 242	254 700	93 200	51 927	44 400	904	116	2 979	5 100	13 596	4 300	2 567	1 041	9 521	1 739	183	31	135	1 180 681
Indonésie	286 425	6 500	9 400	6 187	930					8 746	1 000	1 219	2 676					1 981	325 064
Comores	24 449	36 500	26 200		5 123		100											64	92 436
Ouganda	53 474	6 800	6 400	150	3 418			182										88	70 424
Inde	27 832	600		897		53		1270	300	1955			503					865	36 876
Papouasie N. G.	2 812	8 200	6 000	1 591	1249		108			905		15 254						19 058	19 058
Mexique	9 936	4 800	2 300		30				2 000	1 859		25		100				5 500	8 099
Chine	59	100			340									2				180	11 701
Polyn. Française	3 266	3 700	300		2 191				400	1 627		10							13 922
Tonga	7 852		4 400		1 238				300	122									1 849
Jamaïque	513			1 336	478														1 946
La Réunion																			1 500
Maurice		500	100																1 100
Mayotte		1 000																	225
Costa Rica	215									10		132							603
Vanuatu					371							27							27
Fidji																			
Taiwan	62																		62
Guinée		700								1201									1 901
Malaisie										1500									1 500
Viet Nam										246									246
Total	1 111 137	323 400	148 300	62 088	59 768	957	324	4 431	8 100	31 767	5 300	19 234	4 265	9 623	1 739	183	31	8 813	1 799 450

Kilogrammes

kilogrammes

Ce document a été élaboré par Demeter S.A. à partir de la compilation de données électroniques provenant des systèmes informatiques des douanes des principaux pays importateurs. Ils sont sous "copyright" © et ne devront pas être distribués ou présentés publiquement sans l'assentiment express de Demeter S.A.

Les données présentées ci-dessous ont été croisées et présentent donc une garantie de fiabilité, à l'exception des échanges entre Indonésie / Malaisie / Papouasie Nlle Guinée, pour lesquels des expertises supplémentaires s'avèrent nécessaires.

Ces données ne concernent que les importations des pays consommateurs à partir des pays producteurs. Elles représentent bien l'ensemble de la production produite et consommée, mais n'indiquent pas les échanges, d'ailleurs importants, qui ont lieu entre pays importateurs et consommateurs.

Statistiques d'importation de vanille 2001

kilogrammes

Pays importateurs	USA	France	Allemagne	Grande Bretagne	Japon	Irlande	Canada	Autriche	Australie	Norvège	Suisse	Divers	Total
Pays exportateurs													
Madagascar	807 342	212 700	136 200	86 052	53 706	70 280	12 335	4 700	3 628	2 914	2 758	19 711	1 412 326
Indonésie	447 710	3 300	6 500	7 371	600		2 389	1 000	585	2 676		1 981	474 112
Comores	92 961	35 600	22 900	35 972	11 355		2 905	2 100					203 793
Ouganda	58 620	6 000	6 700	3 120	1 023								75 463
Inde	22 788	100		4 088		53	200			34		88	27 351
Papouasie N. G.	4 299	1 100	4 000	171	23		52		2347			865	12 857
Mexique	3 484	5 600					24		23	4		95	9 230
Chine	59	100			100						100	5 500	5 859
Polyn. Française	3 693	1 200	800		1 014					14	2	180	6 903
Tonga	2 987				696		122						3 805
Jamaïque	398			1 871									2 269
La Réunion					1 946								1 946
Maouice		1 400	100										1 500
Mayotte		1 100					10						1 100
Costa Rica	396												406
Vanuatu					136								136
Taiwan	62												62
Total	1 444 799	268 200	177 200	138 645	70 599	70 333	18 037	7 800	6 583	5 642	2 860	28 420	2 239 118

RENSEIGNEMENT A FOURNIR POUR LA CONSTITUTION D'UN DOSSIER DE DEMANDE DE CREDIT

I - RENSEIGNEMENTS GENERAUX

- a) Nom ou Raison Sociale
- b) Forme Juridique
- c) Formalité de constitution : Assemblée constitutive
Publication au JORDM
Dépôt des statuts au Greffe
- d) Siège Social :
- e) Durée :
- f) Capital social :
- g) Nombre et Forme des actions :
- h) Répartition des actions (noms, nombre, montant, pourcentage) :
- i) Références professionnelles de la personne morale
 - Objet social
 - N° Registre du commerce du
 - N° Immatriculation statistique du
 - Arrêté d'agrément N° du
Disposition de l'arrêté d'agrément
 - Représentant de la Société et pouvoirs d'emprunter
 - Conseil d'administration ou de gestion

NOM	FONCTION	PROFESSION
-----	----------	------------

j) – Historique de l'entreprise

- Origine et ancienneté de l'Entreprise (promoteur – capital de départ – âge)
- Transformations successives
 - Capital
 - Dirigeants
 - Activités
 - Techniques de production, commerciales

k) Qualification professionnelle des dirigeants/ou promoteur

Nom	Fonction	Diplômes et Date d'obtention	Formations suivies	Expériences

II – PRESENTATION DU PROJET

- ♦ Le contexte du projet : pourquoi ce projet ? ?
 - les objectifs du projet
 - les intérêts du projet
- ♦ Description du projet : c'est quoi ? ?
- ♦ Les produits, les marchés
- ♦ Evaluation du marché
 - domaine d'étude : le produit et la clientèle
 - étude de la demande du marché
 - étude de l'offre du promoteur
 - évaluation de la part de marché éventuelle du promoteur
- ♦ le processus de production
 - les matières premières et les intrants (associer les coûts)
 - le processus technique de production (associer les coûts)
 - le circuit logistique de la production jusqu'à la vente (associer les coûts)
- ♦ organisation de la production
 - organigramme
 - composition du personnel (qualité et effectif)
 - charges du personnel

- ♦ la capacité de production
 - la quantité produite par jour ou par mois ou par an
 - capacité de production du matériel
- ♦ le calendrier de réalisation (planning de réalisation du projet)

III – PATRIMOINE IMMOBILIER

Désignation	Contenance	Titre foncier	Localisation	Droits inscrits	Valeur Vénale
Terrain bâti					
Cultures ...					

IV – RELATION COMMERCIALE

- Principaux fournisseurs – Crédit fournisseur : - montant
 - Délai (précisément)
 - % des achats/an
- Principaux clients – Crédit client : - montant
 - (cas d'exportation)
 - Délai
 - % du C A/an
 - de production, commerciales

V – MOYENS D'EXPLOITATION

- 1) Bâtiments : usine – bureaux (surface – valeurs comptables)
- 2) Matériels : Type et nombre
 - Capacité de production
 - Problèmes techniques
- 3) Humain : Nombre d'effectifs : nationaux
 - Expatriés
 - Structure du personnel : - cadres
 - Agents de maîtrise
 - Employés et manœuvres

I - ORGANISATION ET GESTION

- Organigramme
- Comment l'Entreprise est-elle organisée et gérée ?
- Problèmes rencontrés - Climat social

II - ACTIVITES ANTERIEURES (sur 3 dernières années)

Nature des produits	Année N-2	Année N-1	Année N
Produits X			
Quantité			
Valeur			
Produits Y			
Valeur			
Quantité			

Commentaires sur : - l'évolution de la production (explication des variations)
- la production par rapport à la capacité d'installation
- problèmes d'approvisionnement

VIII - APERCU SUR LE SECTEUR

- Cadre institutionnel : (légal ou 7)
- Production globale : (porteur ou 7)
- Offre / Demande globale
- Différents procédés de fabrication
- Transformation
- Approvisionnement
- Vente - Commercialisation
- Prix
- Concurrence
- Produits de substitution
- Difficultés du secteur
- Perspectives
- Appréciations Générales sur le secteur

IX - ASPECT FINANCIER (Actif Actif - Passif)

- 1 Exercices antérieurs
 - 3 derniers bilans et comptes de résultats
 - Situation financière datant de moins de 3 mois
- 2 - Evaluation financière du projet du projet
 - Coût et schéma de financement
 - CPT durée du projet
 - CP Résultats

X - GARANTIES PROPOSEES (A lister puis donner les justificatifs)

Bilan comparatif

		BILANS COMPARATIFS							
		N-3	N-2	N-1		N-3	N-2	N-1	
ACTIF					PASSIF				
Actif immobilisés					Ressources stables				
-immobilisations corporelles					ressources propres				
-autres immobilisations					-capital				
Immobilisations brutes					-réserves				
amortissement					-provisions				
Immobilisations nettes					-report à nouveau				
					dettes à long terme				
Actif d'exploitation					-apport en compte-courant				
-stocks					-Dettes à long et MT				
-clients									
Disponibles					Passif d'exploitation				
-banques					-fournisseurs				
-caisse					-créanciers divers				
Non valeurs					Dettes diverses				
-frais d'établissement					Banques				
-pertes antérieures									
Perte de l'exercice					Bénéfice de l'exercice				
TOTAL					TOTAL				

[illegible]

L'EXPRESS

www.lexpressmada.com

n° 2501 mercredi 28 mai 2003 prix : 1000 Fmg

de madagascar

LA VANILLE 2003 SERA RARE ET CHÈRE : LA SPÉCULATION RÉACTIVÉE DE PLUS BELLE

C'est soit trop d'eau, comme il y a 2 ans ; soit pas assez, comme l'an dernier. C'est la crise politique, comme l'an dernier, ou l'après-crise, comme cette année. C'est l'insécurité, permanente, sur les zones de culture du nord-est du pays

ou bien, comme d'habitude, une cueillette trop précoce de gousses immatures...

Pour fixer les prix de la vanille naturelle de Madagascar, effectivement la mieux cotée sur le marché car encore la meilleure, il y a toujours quelque

chose pour justifier des cours toujours hauts : 200 dollars le kilo cette année. Il reste que l'explication la plus simple est une conspiration permanente de toute la filière - la "vanilla con-

nexion" - pour maintenir, artificiellement, des tendances spéculatives à la hausse tout en les considérant, et en les dénonçant, à terme, comme suicidaires !

➔ 3

FOOT - LIGUE DES CHAMPIONS

BENEFICIAIRE: _____

2

4.2. Définitions générales des notes de contreparties

1 - Excellent

Situation économique et financière et visibilité excellentes : forte position sur ses marchés, faible endettement par rapport aux fonds propres et au cash flow, peu sensible aux aléas conjoncturels (grande stabilité de la situation financière et des résultats à travers les cycles de son industrie et de l'économie en général). Sa taille et sa situation lui donnent un accès très facile aux marchés financiers. La capacité du débiteur à exécuter ses engagements financiers est TRES FORTE.

2 - Très Bon

La situation financière et le niveau de cash flow actuels sont très bons, avec un historique montrant une bonne stabilité, mais avec une légère sensibilité aux aléas conjoncturels. Endettement modéré par rapport aux fonds propres et au cash flow. Solide position sur ses marchés. Très bonne visibilité à court et moyen terme. Accès facile aux marchés financiers. Sa capacité à exécuter ses engagements financiers est FORTE.

3 - Bon

Situation financière et cash flow de bon niveau mais montrant quelque volatilité, et qui pourraient être affaiblis par une conjoncture (cycle) ou des événements défavorables dont l'occurrence est possible. Endettement par rapport aux fonds propres et au cash flow dans la moyenne. Bonne visibilité à court et moyen terme. Possibilité de faire appel aux marchés financiers dans une conjoncture normale.

Cette note s'applique aussi à des contreparties dont la situation financière est solide mais qui sont exclues des catégories précédentes en raison de leur taille.

4 - Assez Bon

Situation financière et cash flow convenables, avec une plus grande volatilité de la situation financière et du cash flow. Il existe quelques facteurs de risque qui pourraient affaiblir la capacité du débiteur à exécuter ses engagements financiers. Cependant, visibilité satisfaisante à court et moyen terme. Accès restreint aux marchés financiers et plus coûteux.

5 - Moyen

Cash flow suffisant pour le service de la dette. Les incertitudes sur les fondamentaux du débiteur et son exposition à divers risques (sectoriels, financiers, économiques) peuvent affecter à terme sa capacité à s'acquitter de ses obligations. Visibilité satisfaisante à court terme mais moins claire à moyen terme. Accès aux marchés financiers limité à certains pays, restreint et plus coûteux.

6 - Acceptable

Les risques sectoriels, financiers et économiques sont importants mais devraient être compensés par les fondamentaux du débiteur. Possibilité limitée de trouver des financements en dehors de ses banques.

La qualité du management est un élément important de la décision. Les opérations doivent être structurées (garanties, covenants) pour limiter le risque et la rémunération doit être accrue pour tenir compte de la prime de risque plus élevée.

SUIVI RAPPROCHE

7 - Potentiellement vulnérable

Endettement important pour le secteur. Les risques sectoriels, financiers et économiques sont importants et insuffisamment compensés par les fondamentaux du débiteur qui ne présentent pas une qualité, une stabilité et une visibilité suffisantes.

Ce niveau nécessite un suivi attentif. La qualité du management est un élément primordial de la décision. Une grande exigence dans la structuration des opérations et une rémunération significative est indispensable.

LISTE DE SURVEILLANCE

8 - Vulnérable

Une aggravation des risques économiques et financiers qui pèsent sur le débiteur le conduirait vraisemblablement à faire défaut sur ses engagements financiers.

De nouvelles opérations ne peuvent être envisagées qu'avec une extrême rigueur dans la structuration.

9 - Très vulnérable

En l'absence de mesures drastiques de restructuration industrielle ou financière et / ou d'amélioration de l'environnement (conjoncture et marché), la survie de l'entreprise serait en question.

Ce niveau doit être suivi de près et assorti d'actions précises pour réduire les risques (réduction des concours, garanties, etc.). Il est recommandé de transférer le dossier à une structure spécifique chargée du traitement amiable ou pré-contentieux (Conseil et négociations) lorsqu'elle existe. Les exceptions sont décidées par le Comité des Risques Sensibles.

Normalement, il exclut une entrée en relation ou un accroissement de nos engagements.

10 - Compromis

Les contreparties de cette catégorie sont dans une situation dégradée et préoccupante quant à la bonne fin de nos crédits. Un dépôt de bilan est fortement possible.

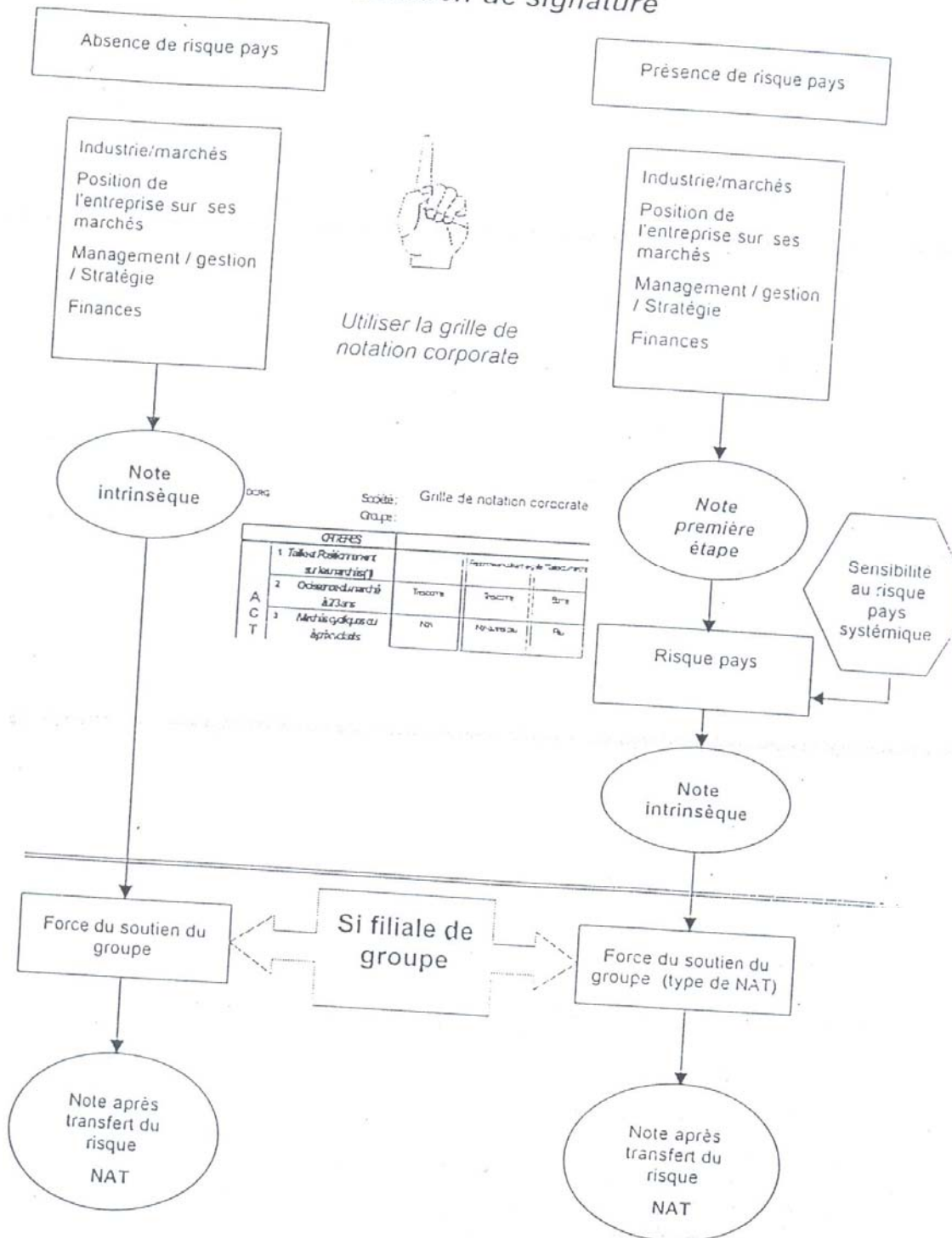
En tout état de cause, l'existence d'échéances financières impayées en principal et / ou en intérêts depuis plus de 3 mois entraîne le classement dans cette catégorie.

Ce niveau doit être suivi de très près. Le suivi doit être assorti d'actions énergiques (réduction des concours, amélioration des garanties, etc.). La gestion doit être centralisée (prise en charge par les équipes spécialisées dans la prévention de la défaillance).

99 - Défaillant

Client en procédure collective (procédure d'alerte, de redressement judiciaire, de liquidation judiciaire, chapter 11, etc.).

Méthodologie de la notation de signature



CRITERES		Commentaires
A C T I V I T E	1 Taille et Positionnement sur les marchés	La combinaison de ces deux critères permet d'apprécier la profondeur du marché et son degré de diversification géographique. La position de l'entreprise sur le marché indique sa capacité à orienter les prix. Les entreprises en position de suiveur sont vulnérables car amenées en général à se battre sur les prix.
	2 Tendance structurelle du marché	Tendance générale du marché, (en croissance, stable ou en déclin), hors effet de cycle qui est traité dans la question suivante.
	3 Marchés cycliques ou à prix volatils	Les marchés cycliques connaissent des périodes de croissance suivies de replis plus ou moins prononcés et plus ou moins rapprochés (transport aérien, papier, etc.). Les marchés à prix volatils caractérisent en général des marchés liés à matières premières (pétrole, aluminium) dont les prix sont sujets à de fortes variations.
	4 Portefeuille produits	Il s'agit de porter un jugement d'ensemble sur le risque lié au positionnement du portefeuille produits sur son marché ou segment de marché (matrice BCG, capacité à renouveler la gamme ou à innover, existence de produit de substitution ou non, risque d'obsolescence, fragilisation des technologies utilisées, étendue du diversifié).
	5 Pression liée à la clientèle	Appréciation du risque attaché à la pression de la clientèle directe de l'entreprise (et non finale, diversifiée ou concentrée, fidèle ou non récurrente, rapports de force, bonne ou mauvaise qualité).
	7 Visibilité sur le secteur	Tenir compte des changements possibles de réglementation (mesures écologiques, etc.), de la qualité de l'environnement du pays dans lequel elle opère (fiabilité du système législatif, qualité du système politique, environnement social, etc.).
S T R A T E G I E	8 Management	Existence et qualité du contrôle de gestion, expérience et turn over des dirigeants, fiabilité des dirigeants.
	9 Stratégie et moyens techniques et humains	Appréciation de la stratégie en termes de clarté et de pérennité de l'entreprise (structure mouvante ou non, synergies entre les différents métiers, renouvellement des produits, de la clientèle, etc.), de cohérence (par rapport à ses métiers de base, aux perspectives des marchés, aux actions des concurrents, etc.). L'entreprise dispose-t-elle des ressources humaines et techniques pour la mettre en œuvre ?
	10 Adéquation des investissements et R&D	Appréciation si les investissements (de capacité, de productivité, de renouvellement) et la R&D (quand c'est pertinent, mais ne pas oublier que l'innovation est une forme de R&D et concerne tous les domaines d'activité) sont cohérents avec la stratégie et suffisants pour assurer la pérennité de l'entreprise et son maintien sur ses marchés.
	11 Maîtrise des coûts et productivité	Évaluer à la fois la capacité à maîtriser les coûts (forte flexibilité ou au contraire chargée en coûts fixes, souplesse ou rigidité sociale, évolution des frais généraux, volatilité ou non du coût des matières premières, ...) et la capacité à réaliser à l'avenir des gains de productivité. Ce critère est très important lorsque la concurrence porte sur les prix.
	12 Qualité des prévisions	Les dirigeants communiquent-ils régulièrement des prévisions ? Sont-elles suffisantes, et en particulier pour le cash flow et la trésorerie ? Dans quelle mesure sont-elles tenues ?
	13 Qualité des relations sociales	Climat social, motivation du personnel (politique de rémunération, de promotion, participation aux résultats), Existence et fréquence de grèves.
F I N A N C E S	16 Structure Financière (Liquidité & leverage)	Jugement d'ensemble sur la situation financière de l'entreprise au travers notamment : consistance des fonds propres, degré d'endettement par rapport aux fonds propres (leverage) et son évolution, évolution des besoins de trésorerie (BFR, ratio de liquidité, ...), poids des engagements hors bilan.
	17 Service de la dette par le Cash Flow opérationnel (après financement du BFR et avant Capex)	Cash flow opérationnel (operating cash flow); CAF - variation du BFR. Cet indicateur mesure la capacité de l'entreprise à générer du "cash". Il doit couvrir au minimum le service annuel de la dette et contribuer au financement des investissements courants et au paiement des dividendes. De plus, la mise en regard du cash flow disponible et de l'endettement financier permet également d'apprécier les moyens dont disposera l'entreprise en terme de développement futur.
	18 Performances en termes d'activité et/ou de rentabilité	Évaluation des performances de l'exploitation au travers des indicateurs d'activité et de rentabilité : niveau, consistance, évolution sur plusieurs années, potentiel d'amélioration, comparaison par rapport au secteur d'activité.
	19 Autonomie du financement de la croissance	Appréciation dans quelle mesure l'entreprise peut financer sa croissance (après financement du BFR, par autofinancement ou par endettement sans dégradation de la structure financière. Lorsque l'endettement est important, la capacité d'emprunt est réduite sauf très fort cash flow.
	20 Accès aux marchés financiers et/ou soutien des actionnaires	Accès aux marchés de dette ou d'action. En général, entreprises cotées lorsque le critère est très bien noté. Depend de l'existence et de la profondeur des marchés financiers du pays de l'entreprise. Le soutien des actionnaires suppose qu'ils en ont à la fois la volonté et les moyens. Pour les filiales de groupe, ne pas tenir compte du soutien du groupe qui relève d'une appréciation séparée par le pilote du groupe pour déterminer la note après transfert (NAT).
	21 Actifs cessibles	Appréciation si l'entreprise dispose d'actifs (branche d'activité, actifs immobiliers, etc.) qu'elle peut céder pour traverser une passe difficile, voire pour assurer sa croissance. Le jugement portera sur la rapidité possible des cessions, leur montant et, dans une moindre mesure, sur les plus ou moins-values.
	22 Qualité des informations financières	Quantité et détails. Fiabilité. Conformité aux meilleures pratiques comptables. Régularité et rapidité de l'information. Qualité de la communication financière. Le jugement tiendra compte de la qualité générale des informations financières dans le pays de l'entreprise.
	25 Moody's / S&P etc...	Pour information, nous devons garder notre indépendance d'analyse.
	26 KMV	La note KMV est volatile par construction : regarder plutôt la tendance et le niveau moyen sur les 3 derniers mois. KMV doit plutôt être utilisé comme indicateur d'alerte.

reg 21/10/02

NOTATION-PAYS

(Comité de notation du 09/10/2002)

(en gras pays dont la note a été modifiée – ancienne note entre parenthèse)

Note	Catégories des Pays	Noms des Pays
1	Pays dont la situation économique et financière est excellente et durable. La qualité des fondamentaux macro-économiques offre une très bonne capacité de résistance aux crises conjoncturelles.	Allemagne, Andorre, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, Etats-Unis, Etat du Vatican, Finlande, France, Gibraltar, Irlande, Islande, Italie, Japon, Liechtenstein, Luxembourg, Norvège, Nouvelle Zélande, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, San Marin, Singapour, Suède, Suisse.
2	Pays dont la situation économique et financière est bonne et paraît durable. Les fondamentaux macro-économiques peuvent cependant présenter quelques faiblesses. La qualité de l'environnement (politique, juridique, risque systémique bancaire, transparence financière) est considérée comme bonne.	Bahamas, Bermudes, Caïman, Grèce, Taiwan.
3	Situation économique et financière actuelle adéquate. Il peut exister cependant des réserves sur le maintien à long terme des fondamentaux macro-économiques ou sur la qualité de l'environnement (politique, juridique, risque systémique bancaire, transparence financière).	Barbade, Chili, Corée du Sud, Chypre, Estonie, Hong Kong, Hongrie, Malte, Rép Tchèque, Slovénie.
4	Situation économique et financière actuelle adéquate. Il existe cependant des réserves sur le maintien à long terme des fondamentaux macro-économiques ou sur la qualité de l'environnement (politique, juridique, risque systémique bancaire, transparence financière).	Antilles Néerlandaises (* *), Arabie Saoudite, Botswana, Brunei, Chine, Emirats Arabes Unis(*) (3), Israël, Koweït (3), Lettonie, Malaisie, Maurice, Oman, Pologne (3), Qatar.
5	Qualité moyenne des fondamentaux macro-économiques ou de l'environnement (politique, juridique, risque systémique bancaire, transparence financière). L'appréciation générale reste toutefois positive, même si la visibilité à terme est réduite.	Afrique du Sud, Bahreïn, Croatie, Inde, Lesotho, Lituanie, Maroc, Mexique, Slovaquie, Trinidad & Tobago, Tunisie (4).
6	Qualité moyenne des fondamentaux macro-économiques ou de l'environnement (politique, juridique, risque systémique bancaire, transparence financière). L'appréciation générale reste toutefois acceptable en raison d'une évolution plutôt bien orientée. Le pays peut se procurer les capitaux externes dont il a éventuellement besoin.	Iran, Maldives, Panama, Thaïlande.
7	Les fondamentaux macro-économiques et la qualité de l'environnement (politique, juridique, risque systémique bancaire, transparence financière) présentent des faiblesses et incertitudes susceptibles de conduire à une dégradation de la situation à terme. L'appréciation reste acceptable à court terme. Evolution incertaine à terme.	Antigua, Costa Rica, El Salvador, Egypte, Fidji, Guatemala, Honduras, Jordanie, Kazakhstan (8), Libye, Philippines Sri Lanka, Vanuatu, Vietnam.
8	Les fondamentaux macro-économiques et la qualité de l'environnement (politique, juridique, risque systémique bancaire, transparence financière) présentent plusieurs faiblesses et incertitudes rendant le pays vulnérable à des situation de crise (politique, économique ou financière); dans l'hypothèse d'une crise financière toutefois le pays peut compter a priori sur le recours à des capitaux externes ou à l'intervention d'organismes multilatéraux (FMI, Banque Mondiale...).	Algérie, Arménie, Azerbaïdjan, Belize, Bangladesh, Bolivie, Burkina Faso, Bulgarie, Gabon, Géorgie, Ghana, Guyana, Iles Salomon, Jamaïque, Kenya, Laos, Malawi, Namibie, Papouasie, Pérou, Rép. Dominicaine, Russie, Sénégal, Syrie, Swaziland, Turquie, Uruguay.
9	Les fondamentaux macro-économiques et la qualité de l'environnement (politique, juridique, risque systémique bancaire, transparence financière) présentent plusieurs faiblesses et incertitudes rendant le pays très vulnérable à des situation de crise (politique, économique ou financière) ou laissant prévoir une dégradation à terme de la situation. Dans l'hypothèse d'une crise financière le pays n'est pas assuré de pouvoir compter sur le recours à des capitaux externes ou à l'intervention d'organismes multilatéraux (FMI, Banque Mondiale...). Probabilité d'un rééchelonnement de la dette extérieure.	Albanie, Bélarus, Bénin, Bosnie, Boutan, Brésil (8), Cambodge, Cap Vert, Colombie, Djibouti, Ethiopie, Gambie, Guinée, Guinée Bissau, Kirghizistan, Liban, Macédoine, Madagascar, Mali, Mauritanie, Moldavie, Mongolie, Mozambique, Myanmar, Népal, Niger, Nigeria, Ouganda, Ouzbékistan, Paraguay, Roumanie, Seychelles, Somalie, Surinam, Tanzanie, Tchad, Turkménistan, Ukraine, Venezuela, Zambie.
10	Situation générale (fondamentaux ou environnement) extrêmement dégradée. Le défaut souverain est matérialisé, même s'il ne porte que sur une partie de la dette, ou il est fortement probable.	Afghanistan, Angola, Argentine, Burundi, Cameroun, Congo, Corée du Nord, Comores, Côte d'Ivoire, Cuba, Erythrée, Equateur, Guinée Equatoriale, Haïti, Indonésie, Irak, Liberia, Nicaragua, Pakistan, Rép. Centrafricaine, Rép. Démocratique du Congo (ex Zaïre), Rwanda, Sierra Leone, Serbie-Monténégro, Soudan, Tadjikistan, Togo, Yémen, Zimbabwe.
00	PAYS NON COTES	Anguilla, Dominique, Iles Vierges Britanniques, Marshall, Micronésie, Nauru, Samoa.

(*) Abu Dhabi et Dubai (Sharjah, Ajman, Ras el Khaimah exclus)

(**) Aruba, Curaçao et Bonaire

— Analyse —
— Contrôle —
— GI —
— CR —
— RP —



DEEF / DRG / RPBI

Risque pays (composante systémique)									
Grille à appliquer pour les CORPORATES									
lorsque le pays de nationalité de l'entité notée est noté 3 ou moins bien									
Entourer la note intrinsèque résultant de l'application de la présente grille.									
Cette note intrinsèque est celle qui doit figurer dans les dossiers.									
Note attribuée à la première étape	Note pays	3	4	5	6	7	8	9	10
	Sensibilité au risque pays	Note de signature intrinsèque							
1	peu sensible	3	3	3	3	4	5	6	7
	sensible	3	3	3	3	4	5	6	8
2	peu sensible	3	3	3	3	4	5	6	7
	sensible	3	3	3	3	4	5	7	8
3	peu sensible			3		4	5	6	7
	sensible			3		4	6	7	8
4	peu sensible			4		4	5	6	7
	sensible			4		5	6	7	8
5	peu sensible			5		5	5	6	7
	sensible			5		6	7	8	9
6	peu sensible			6		6	7	8	9
	sensible			6		8	8	9	9
7	peu sensible			7		7	8	9	9
	sensible			7		8	9	9	9
8	peu sensible			8			9	10	10
	sensible			8			9	10	10
9	peu sensible				9			10	10
	sensible				9			10	10
10	peu sensible								10
	sensible								10

CRITERES									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Taille et positionnement sur le marché	1. Taille et positionnement sur le marché	2. Tendance structurelle du marché	3. Tendance structurelle du marché	4. Tendance structurelle du marché	5. Tendance structurelle du marché	6. Tendance structurelle du marché	7. Tendance structurelle du marché	8. Tendance structurelle du marché	9. Tendance structurelle du marché
2. Attractivité à long terme	2. Attractivité à long terme	3. Attractivité à long terme	3. Attractivité à long terme	4. Attractivité à long terme	5. Attractivité à long terme	6. Attractivité à long terme	7. Attractivité à long terme	8. Attractivité à long terme	9. Attractivité à long terme
3. Portabilité des produits	3. Portabilité des produits	4. Portabilité des produits	4. Portabilité des produits	5. Portabilité des produits	6. Portabilité des produits	7. Portabilité des produits	8. Portabilité des produits	9. Portabilité des produits	10. Portabilité des produits
4. Position des clients	4. Position des clients	5. Position des clients	5. Position des clients	6. Position des clients	7. Position des clients	8. Position des clients	9. Position des clients	10. Position des clients	11. Position des clients
5. Barrière à l'entrée	5. Barrière à l'entrée	6. Barrière à l'entrée	6. Barrière à l'entrée	7. Barrière à l'entrée	8. Barrière à l'entrée	9. Barrière à l'entrée	10. Barrière à l'entrée	11. Barrière à l'entrée	12. Barrière à l'entrée
6. Validité sur le secteur	6. Validité sur le secteur	7. Validité sur le secteur	7. Validité sur le secteur	8. Validité sur le secteur	9. Validité sur le secteur	10. Validité sur le secteur	11. Validité sur le secteur	12. Validité sur le secteur	13. Validité sur le secteur
7. Management	7. Management	8. Management	8. Management	9. Management	10. Management	11. Management	12. Management	13. Management	14. Management
8. Stratégie et moyens techniques et humains	8. Stratégie et moyens techniques et humains	9. Stratégie et moyens techniques et humains	9. Stratégie et moyens techniques et humains	10. Stratégie et moyens techniques et humains	11. Stratégie et moyens techniques et humains	12. Stratégie et moyens techniques et humains	13. Stratégie et moyens techniques et humains	14. Stratégie et moyens techniques et humains	15. Stratégie et moyens techniques et humains
9. Investissements et R&D	9. Investissements et R&D	10. Investissements et R&D	10. Investissements et R&D	11. Investissements et R&D	12. Investissements et R&D	13. Investissements et R&D	14. Investissements et R&D	15. Investissements et R&D	16. Investissements et R&D
10. Multinationales et coûts	10. Multinationales et coûts	11. Multinationales et coûts	11. Multinationales et coûts	12. Multinationales et coûts	13. Multinationales et coûts	14. Multinationales et coûts	15. Multinationales et coûts	16. Multinationales et coûts	17. Multinationales et coûts
11. Qualité des produits	11. Qualité des produits	12. Qualité des produits	12. Qualité des produits	13. Qualité des produits	14. Qualité des produits	15. Qualité des produits	16. Qualité des produits	17. Qualité des produits	18. Qualité des produits
12. Qualité des relations sociales	12. Qualité des relations sociales	13. Qualité des relations sociales	13. Qualité des relations sociales	14. Qualité des relations sociales	15. Qualité des relations sociales	16. Qualité des relations sociales	17. Qualité des relations sociales	18. Qualité des relations sociales	19. Qualité des relations sociales
13. Succès et réputation	13. Succès et réputation	14. Succès et réputation	14. Succès et réputation	15. Succès et réputation	16. Succès et réputation	17. Succès et réputation	18. Succès et réputation	19. Succès et réputation	20. Succès et réputation
14. COTE ECO	14. COTE ECO	15. COTE ECO	15. COTE ECO	16. COTE ECO	17. COTE ECO	18. COTE ECO	19. COTE ECO	20. COTE ECO	21. COTE ECO
15. Ou Coe Fin Cla (1)	15. Ou Coe Fin Cla (1)	16. Ou Coe Fin Cla (1)	16. Ou Coe Fin Cla (1)	17. Ou Coe Fin Cla (1)	18. Ou Coe Fin Cla (1)	19. Ou Coe Fin Cla (1)	20. Ou Coe Fin Cla (1)	21. Ou Coe Fin Cla (1)	22. Ou Coe Fin Cla (1)
16. Structure Financière	16. Structure Financière	17. Structure Financière	17. Structure Financière	18. Structure Financière	19. Structure Financière	20. Structure Financière	21. Structure Financière	22. Structure Financière	23. Structure Financière
17. Service de la dette par le Cash Flow	17. Service de la dette par le Cash Flow	18. Service de la dette par le Cash Flow	18. Service de la dette par le Cash Flow	19. Service de la dette par le Cash Flow	20. Service de la dette par le Cash Flow	21. Service de la dette par le Cash Flow	22. Service de la dette par le Cash Flow	23. Service de la dette par le Cash Flow	24. Service de la dette par le Cash Flow
18. Investissements en opérations	18. Investissements en opérations	19. Investissements en opérations	19. Investissements en opérations	20. Investissements en opérations	21. Investissements en opérations	22. Investissements en opérations	23. Investissements en opérations	24. Investissements en opérations	25. Investissements en opérations
19. Investissements en R&D	19. Investissements en R&D	20. Investissements en R&D	20. Investissements en R&D	21. Investissements en R&D	22. Investissements en R&D	23. Investissements en R&D	24. Investissements en R&D	25. Investissements en R&D	26. Investissements en R&D
20. Performances en termes d'activités	20. Performances en termes d'activités	21. Performances en termes d'activités	21. Performances en termes d'activités	22. Performances en termes d'activités	23. Performances en termes d'activités	24. Performances en termes d'activités	25. Performances en termes d'activités	26. Performances en termes d'activités	27. Performances en termes d'activités
21. Autonomie du financement	21. Autonomie du financement	22. Autonomie du financement	22. Autonomie du financement	23. Autonomie du financement	24. Autonomie du financement	25. Autonomie du financement	26. Autonomie du financement	27. Autonomie du financement	28. Autonomie du financement
22. Accès aux marchés financiers	22. Accès aux marchés financiers	23. Accès aux marchés financiers	23. Accès aux marchés financiers	24. Accès aux marchés financiers	25. Accès aux marchés financiers	26. Accès aux marchés financiers	27. Accès aux marchés financiers	28. Accès aux marchés financiers	29. Accès aux marchés financiers
23. Actifs cédables	23. Actifs cédables	24. Actifs cédables	24. Actifs cédables	25. Actifs cédables	26. Actifs cédables	27. Actifs cédables	28. Actifs cédables	29. Actifs cédables	30. Actifs cédables
24. Qualité des investissements	24. Qualité des investissements	25. Qualité des investissements	25. Qualité des investissements	26. Qualité des investissements	27. Qualité des investissements	28. Qualité des investissements	29. Qualité des investissements	30. Qualité des investissements	31. Qualité des investissements
25. Attractivité des investisseurs	25. Attractivité des investisseurs	26. Attractivité des investisseurs	26. Attractivité des investisseurs	27. Attractivité des investisseurs	28. Attractivité des investisseurs	29. Attractivité des investisseurs	30. Attractivité des investisseurs	31. Attractivité des investisseurs	32. Attractivité des investisseurs
26. R&D / S&P	26. R&D / S&P	27. R&D / S&P	27. R&D / S&P	28. R&D / S&P	29. R&D / S&P	30. R&D / S&P	31. R&D / S&P	32. R&D / S&P	33. R&D / S&P
27. R&D / S&P	27. R&D / S&P	28. R&D / S&P	28. R&D / S&P	29. R&D / S&P	30. R&D / S&P	31. R&D / S&P	32. R&D / S&P	33. R&D / S&P	34. R&D / S&P

Note attribuée :
(1 à 10)

part la ligne commerciale	part engagements locaux	part engagements régionaux	part engagements S&P Paris
NOTE	NOTE	NOTE	NOTE
Non	Non	Non	Non
Non	Non	Non	Non

Une prévision de production de 500 tonnes pour 2003-2004 Vanille : menace sur la filière mais les exportateurs ne désarment pas

Inde, Mexique, Ouganda... Ce sont, entre autres, les pays qui tireraient profit d'une éventuelle baisse de performance de Madagascar sur le marché mondial de la vanille. Mais les professionnels locaux de la vanille, plus particulièrement les exportateurs, ne désarment pas et s'organisent pour sauver la filière de cette menace qui s'appelle baisse de production puisque les dernières statistiques font état de prévision de production de seulement 500 tonnes pour la campagne 2003-2004.

1 765 tonnes en 1998, 1 743 tonnes en 1999, 1 676 tonnes en 2000, 1 412 tonnes en 2001 et 1 182 tonnes en 2002. Ces chiffres montrent que l'importation de vanille par les pays consommateurs mondiaux à partir de Madagascar a connu une certaine baisse. Mais la baisse est mondiale puisque l'Indonésie, deuxième pays producteur de vanille, a aussi vu ses exportations baisser, en passant de 806 tonnes en 1998 à 325 tonnes en 2002. Evidemment, en vertu de la loi de l'offre et de la demande, les prix moyens d'importation au niveau mondial ont augmenté puisque, pour ne prendre que le cas des USA, le kilo de vanille est passé de 21 dollars en 1999 à 147 dollars en 2002.

Incontournable

Et les acheteurs internationaux craignent actuellement une hausse plus importante dans la perspective de cette baisse conséquente de la production malgache due aux pluies qui sont tombées dans le Nord malgache en janvier, période où la vanille a besoin de sécheresse. Actuellement, les acheteurs internationaux tablent sur un prix excessivement élevé de 280 à 300 dollars le kilo de vanille. A ce prix, les négociants internationaux seraient prêts à se détourner de la Grande Ile et se tourner vers d'autres sources d'approvisionnement. Mais on estime dans la filière que différents paramètres sont à considérer avant d'en arriver à conclure que ces acheteurs internationaux puissent vraiment se détourner de Madagascar. En terme de niveau de production tout d'abord, les autres pays producteurs n'arrivent pas encore à satisfaire la demande mondiale. Du coup, Madagascar est toujours incontournable, en raison aussi bien de la qualité que de la quantité de sa vanille.

Menace

Par ailleurs, selon un document sur la promotion de la vanille naturelle à Madagascar, le marché continuera de dépendre de Madag-

ascar, de ses cyclones, de ses spéculations et de sa politique. En somme, du moins pour le moment, les autres pays producteurs sont une menace mais cela ne peut pas encore entraîner une grave contre-performance pour Madagascar. Ce document cite le cas de quelques pays :

-L'Indonésie qui reste une inconnue sur le plan des statistiques de production ne donne pas des statistiques fiables pour mieux s'imposer. Une investigation est prévue à ce sujet, « en particulier, l'hypothèse de quantités fictives ou réelles exportées vers la Malaisie, la Papouasie-Nouvelle Guinée et la Chine, qui apparaissent dans les statistiques nationales mais ne sont pas confirmées par les statistiques internationales, mérite d'être analysée ».

-L'Ouganda continue sa montée en puissance, et son cycle de production assez court lui permet de venir rapidement sur le marché. En 2002, la production de ce pays avoisinait les 100 tonnes, même si elle a été handicapée par les vols qui font circuler sur le marché des vanilles immatures et invendables.

L'Inde travaille, finance, recherche, plante, mais n'atteint qu'une production d'une

trentaine de tonnes. Mais ce chiffre sera au moins triplé dans un délai de trois ans.

De même, la Papouasie-Nouvelle Guinée marque des résultats remarquables, dont une partie serait due à des importations frauduleuses en provenance d'Indonésie.

Le Mexique est le quatrième pays à planter sérieusement de la vanille depuis quelques années.

Attention

Bref, ce sont les quatre pays qui vont entrer dans la catégorie des 50/100 tonnes. D'autres pays comme le Sri Lanka, l'Extrême-Orient, les Caraïbes et l'Amérique Centrale entreront également en lice d'ici trois à cinq ans. En tout cas, face à ces menaces, Madagascar doit faire attention. Le document indique que « Madagascar doit adopter un profil productif en quantité et en qualité, et modéré en terme de prix ». Et c'est cette politique que les professionnels de la filière vanille essaient de mettre actuellement en place. Mais il n'y a pas qu'eux puisque l'administration, les planteurs, mais aussi les politiciens sont également de la partie. On commencera à voir les résultats de ces efforts pendant la campagne qui débutera le 16 juillet prochain.

R. Edmond

Statistiques d'importation de vanille 2002

Vanille

Des craintes pour l'avenir

La production pourra chuter cette année. Si cette situation peut doper le prix sur le marché international, la récolte des gousses immatures risque de jeter une ombre au tableau.

La campagne de la vanille en vrac est clôturée le 28 mars 2003 et la prochaine campagne de la vanille verte 2003-2004 ne devra s'ouvrir avant le 15 juillet de cette année; c'est ce qui ressort de la réunion d'organisation de la vanille qui vient de se tenir à Antananarivo. De même, un atelier sur la vanille va avoir lieu pendant la quinzaine du mois de mai prochain à Sambava.

Sinon, les opérateurs n'ont pas caché leur appréhension face aux aléas climatiques qui pourront nuire à la production. La pluie a été très abondante cette année, trop même parce qu'elle a exacerbé la floraison des vanilliers située entre octobre et décembre. La floraison est l'élément essentiel pour esquisser des prévisions sur la récolte, laquelle a lieu 8 à 9 mois plus tard. Or à la fin 2002, des opérateurs ont remarqué que la floraison a été très faible. Ce qui fait craindre une chute de la production, on parle de 600-700 tonnes. L'année dernière, le pays a produit entre 800 et 1.000 tonnes de vanille préparée, une quantité plus élevée que celle de l'année précédente mais inférieure en qualité. Sur ce point, des opérateurs de la filière craignent

également que la récolte de vanille immature ne vienne encore diminuer la qualité. Autrement dit, le taux de vanilline est faible lorsque la récolte est précoce. La crise de 2002 a suscité la peur chez les planteurs et ils ont préféré procéder à une récolte précoce. Ils ont également préparé une grande partie de leur produit alors que cette tâche revient aux préparateurs traditionnels dotés de compétences confirmées. Cette situation s'est traduite par la faible production de vanille arrivée chez les préparateurs traditionnels, soit environ 20% en juillet.

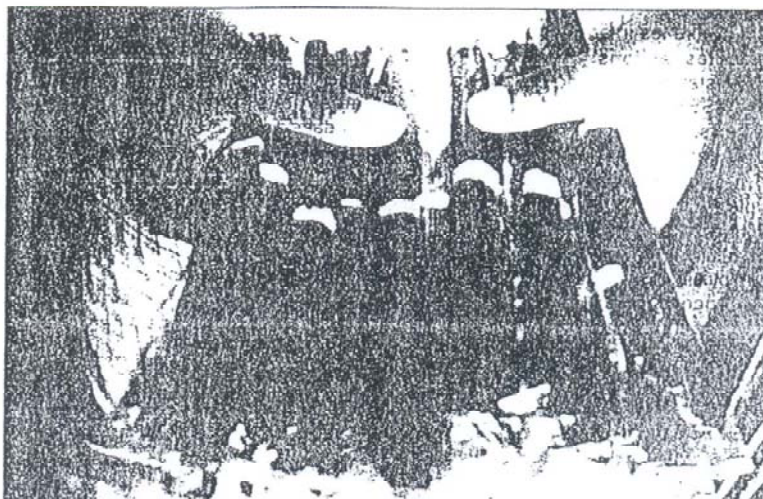
L'année dernière déjà, le taux de vanilline a été presque nul pour la vanille récoltée en juillet. Même les produits mis sur le marché en septembre n'ont pas dépassé le 1,5%. Conséquence : les transformateurs n'ont pas pu atteindre les standards en terme de rendement d'extraction. Cette année donc, ils seront obligés de réviser à la hausse les prix de leurs produits. Le scénario risque de se répéter l'année prochaine si la récolte 2003 rencontre les mêmes problèmes de qualité que celle de l'année dernière.

D'un autre côté, la baisse de la production pourra booster le prix de la

vanille. Lequel a explosé ces dernières années et risque de décourager la clientèle. L'année dernière, une légère baisse des prix (135 US\$ le kilo), n'a pas empêché le marché de continuer à bondir pour atteindre le sommet de 180 US\$ à la fin 2002. Sur le marché local, les opérateurs se sont arrachés les cheveux. Le prix a connu une série de hausses. De 650.000 à 700.000 fmg/kg en novembre, il est remonté à plus d'un million de fmg à la mi-décembre. Soit plus de 160 US\$ le kilo. Or les exportateurs doivent encore s'acquitter de plusieurs charges.

2001 et 2002 ont été les années les plus fastes pour la vanille malgache car cet orchidée a fait une recette en devise de l'ordre de près de 129 millions de Dts et 108 millions de Dts respectivement pendant ces deux années. Ceci s'explique par le fait que le prix a connu une hausse vertigineuse ces dernières années passant de moins de 40 Dts/kg en 2000 à plus de 78 Dts/kg l'année suivante, quasiment le double donc et pour remonter encore à plus de 94 Dts/kg l'année dernière (voir tableau).

Si le prix continue à grimper, le pays risque de ne plus trouver en la vanille une importante source de recettes évaluées



La vanille affiche un prix record

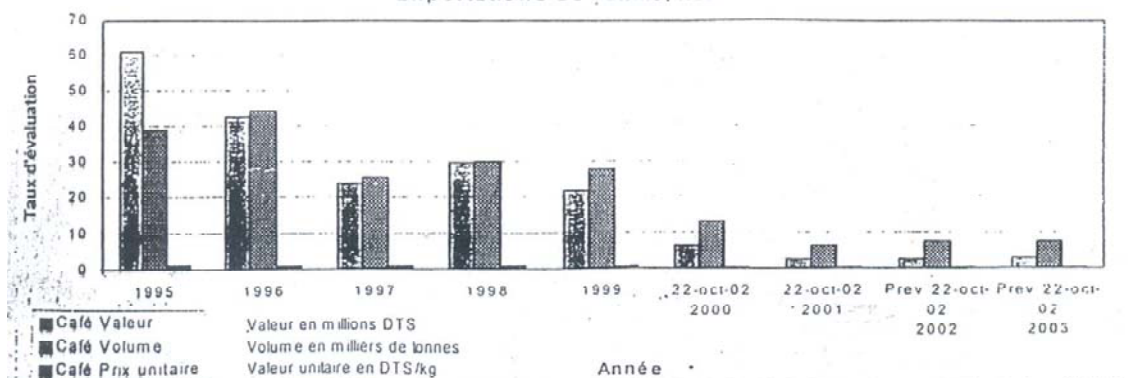
entre 200 et 300 millions US\$ par an. La production augmentera à terme, car d'autres zones ont commencé à produire de la vanille. La SAVA ne détient plus le monopole de la production vanillière. Des paysans de la côte est et du sud-est secourus par le dégringolade des cours du café et du girofle se sont engouffrés dans cette filière plus juteuse. Dans

quelques années, une surproduction est à craindre selon un opérateur. Elle pourra être fatale à la filière, d'autant plus que la consommation mondiale stagne. Aux Etats-Unis, le premier consommateur mondial, elle se situe depuis plusieurs années à 1 400 tonnes par an.

Fanjanarivo Symonette
Léa RATSIAGO

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000 22-oct-02	2001 22-oct-02	2002 Prév 22-oct-02	2003 Prév 22-oct-02
Vanille	Valeur	27.22	13.51	6.52	17.8	20.19	44.15	128.81	108.2
	Volume	0.75	1.16	0.55	0.7	1.33	1.11	1.64	1.15
	Prix unitaire	36.29	11.55	10.65	17.3	15.23	39.78	78.54	94.25

Exportations de vanille, f.o.b.



BIBLIOGRAPHIES

- BOUSSARD Jean Marc, Introduction à l'économie rurale, Economica, Paris 1987.
- BOUSSARD Jean Marc, L'économie de l'agriculture, Economica, Paris, 1987
- CHALMIN Ph, Les marchés mondiaux des matières premières, PUF, Paris, 1984.
- CHANTRAN Pierre, La vulgarisation agricole en Afrique et à Madagascar,
- COLLEY Jean Paul, Eléments d'anthropologies sociale et culturelle, Université de Bruxelles, 1979
- DARBELET M., IZARD L, SCARAMUZZA M. Economie d'entreprise, Foucher, Paris
- DESCHAMPS Hubert, Madagascar, Collection Que sais-je ? PUF, 1976
- HIAM A, SCHEWE C. MBA Marketing, Maxima
- LAUTAN A., PARODI J.L. et TRIOLAIRE G, La vie économique de la nation, Edition Bordas, Paris 1973.
- LEBRET L.J, Dynamique concrète du développement, Les éditions ouvrières, Paris, 1963
- LINDON Lendrevie, Théorie et Pratique du Marketing (Mercator), Dalloz, 2000
- MANDRARA T. Eric, Court traité du développement, L'Harmatan, 2003

LISTES DES TABLEAUX

Tableau 1. Classification interne, au sein de la BNI-CLM des produits d'exportation.....	7
Tableau 2. Superficie et produit : café, vanille *, girofle, poivre	8
Tableau 3. Taux de croissance annuel par produit, groupes de produit, groupes de produits et production totale	12
Tableau 4. Evolution de la production nationale de vanille verte	18
Tableau 5. Prix moyen sur le marché.....	26
Tableau 6. Importations mondiales de vanilles en tonnes	27

LISTES DES GRAPHIQUES

Graphique 1. Evolution des superficies totales en ha (café, vanille, girofle, poivre).....	9
Graphique 2. Evolution de la production de la totale en tonnes (café, vanille, girofle, poivre)	10
Graphique 3. Evolution des quantités de vanille.....	19

TABLE DES MATIERES

PARTIE I : SECTEUR CULTURE D'EXPLOIATION ET LA FILIERE VANILLE A MADAGASCAR

CHAPITRE I.	Le Secteur « cultures d'exportation » à Madagascar	6
SECTION I.	Le secteur « cultures d'exportation » au sein de la BNI-CLM	6
§ 1.	Les principaux produits de règnes végétales	6
SECTION II.	Le secteur cultures d'exportation à Madagascar	8
§ 1.	Superficie et production des principales cultures d'exportation.....	8
A.	Programme annuel de collecte	11
B.	Taux de croissance annuel par produit, groupes de produits et production totale	12
CHAPITRE II.	LA FILIERE VANILLE	13
SECTION I.	Informations générales	13
§ 1.	La production de vanille	13
A.	Zones de cultures et évolution des productions	13
a	Zone de cultures et productions	13
B.	Calendrier de campagne.....	19
C.	Problèmes liés à la production	20
a	Le financement des planteurs	20
b	L'environnement naturel	20
c	Rendement par ha.	21
SECTION II.	Activité collecte.....	21
§ 1.	L'organisation des collectes.....	21
A.	L'exportateur effectue lui-même la collecte de ses produits.	21
B.	L'opérateur confie ou une partie des collectes à d'autres transporteurs.....	21
C.	Les difficultés liées à l'activité collecte	22
a	Difficultés liées à la sécurité des points de collecte	22
b	L'état des routes dans la région SAVA :	23
SECTION III.	Activité commercialisation	23
§ 1.	Le marché de la vanille	23
A.	Le marché local :	23
B.	Le marché à l'export :	24
a	La place de la vanille dans les secteurs des boissons et des glaces.....	24
b	Les évolutions récentes sur le marché international.....	26
c	La concurrence sur le marché mondial	28
d	Facteurs de compétitivité	29

PARTIE II : RECOURS AUX FINANCEMENTS BANCAIRES

CHAPITRE I.	ACTIVITE DES ETABLISSEMENTS FINANCIERS.....	35
SECTION I.	Les principaux acteurs :	35
§ 1.	Les banques primaires, dont la BNI-CLM.....	35
§ 2.	Les Institution Financière Mutualiste(IFM)	36
§ 3.	La Commission de Supervision Bancaire Et Financière	36
§ 4.	La Banque Centrale de Madagascar	37
SECTION II.	Les différents lignes de financement d'exploitation :	37
§ 1.	Les types d'engagement à caractère spécifique	37

§ 2.	Les types d'engagements à caractère revolving	37
A.	Les crédits par caisse	38
B.	Les Crédits de mobilisation	38
C.	Les engagements par signature ou les actes de cautionnement :	38
CHAPITRE II. LE RECOURS AUX FINANCEMENTS BANCAIRES POUR LA		
	FILIERE VANILLE	39
SECTION I. Processus de décision pour l'octroi d'un crédit au sein de la BNI-CLM. 39		
§ 1.	Contenus d'un dossier de crédit.....	39
§ 2.	Contenu d'une demande de crédit : (voir aussi ANNEXE IX :	39
§ 3.	Organigramme de la Directions Des Engagements/Analyse(DDE/A)	42
SECTION II. Les lignes de financements adaptées aux besoins des exportateurs..... 44		
§ 1.	Durant la phase de production	44
§ 2.	La facilité de caisse :	44
§ 3.	Le découvert	44
§ 4.	Durant la période de collecte	45
§ 5.	Après la collecte :	45
A.	Préfinancement et Avance Sur Produit.....	45
§ 6.	Pendant la phase de commercialisation	46
SECTION III. Analyse du risque		
§ 1.	Les risques de l'activité bancaire.....	49
A.	Les risques de marché.....	49
a	Le risque de taux d'intérêt :	49
b	Le risque de change :	49
c	Le risque de prix (de bourse) :	49
d	Le risque de l'illiquidité :	50
B.	Les risques généraux (ou risques d'établissement).....	50
a	Le risque de solvabilité :	50
b	Le risque de transformation :	50
c	Le risque de liquidité :	50
C.	Les risques spécifiques	51
a	Le risque de contrepartie	51
b	Le risque administratif	51
c	Le risque technique	51
SECTION IV. Notion de garantie et de couverture de crédit		
§ 1.	Les Garanties	51
§ 2.	Crédits couverts » et « crédits non-couverts »	53
§ 3.	Appréciation des risques : les éléments essentiels.....	54
A.	La connaissance des renseignements généraux concernant l'emprunteur.....	55
B.	L'historique de l'emprunteur :	55
C.	Forme juridique de l'entreprise :	55
a	L'entreprise individuelle	55
b	La Société A Responsabilité Limitée (SARL)	56
c	La société Anonyme(SA)	57
d	Les moyens à la disposition de l'entreprise cliente :	57
e	Les relations bancaires :	58
§ 4.	La connaissance des événements économiques ayant des impacts sur l'évolution de l'activité de la relation	59
A.	Le marché :	59
B.	Couple marché/produit	59

C.	L'étude du secteur.....	59
D.	Le diagnostic financier.....	60
a	Le Bilan	60
b	Le compte de résultat	62
c	Les prévisions.....	62
d	Le plan de financement	63
CHAPITRE III.	SUGGESTION D'AMELIORATION DE LA FILIERE VANILLE.....	64
SECTION I.	Partenariat entre banques- organismes- producteurs - Etat.....	64
§ 1.	Encadrement des producteurs	65
A.	Professionnalisation de la filière.....	65
B.	Mise en place d'un organe de lutte contre les vols de vanilles.....	65
a	Au niveau des exportateurs	66
b	Sur les procédures de coordination du marché.....	66
SECTION II.	Création d'industrie de transformation	67
§ 1.	Autres infrastructures.....	68
§ 2.	Les infrastructures routières.....	68
A.	Le réseau de routes nationales	69
B.	Le réseau de routes provinciales	69
C.	Routes communales	69