FILTISAC SA

A/Stable/w-3

CARTE D'IDENTITÉ

Octobre 2020

Hamza Haji
hamza.haji@wara-ratings.com
+221 33 824 60 14 | +221 77 392 78 27

Oumar Ndiaye
hamza.haji@wara-ratings.com
+221 33 824 60 14 | +221 77 400 42 91

TABLE DES MATIÈRES

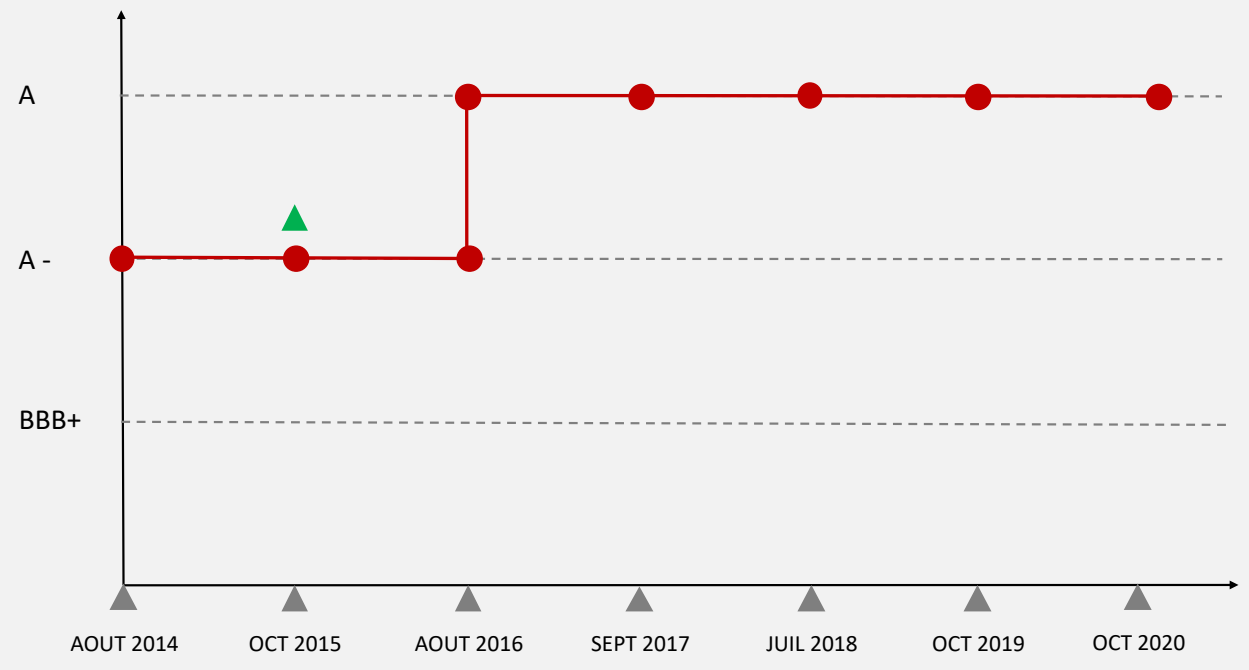
NOTATION 3
ÉVOLUTION DE LA NOTE DE LONG TERME 3
RÉSUMÉ 3
IPS (WA) - Industrial promotion Services (WEST AFRICA) 4
FILTISAC et ses filiales 5
Stratégie 6
ACTIONNARIAT ET CONSEIL D'ADMINISTRATION 7
Structure actionnariale 7
MODELE D'AFFAIRES ET ORGANISATION 9
Lignes de métiers 9
Les certifications obtenues par FILTISAC 13
Organisation opérationnelle 13
Organigramme des principales directions 14
DONNEES FINANCIERES ET RATIOS 15

WARA

NOTATION

Echelle	Régionale	Internationale
Méthodologie	Corporate	Corporate
Notation de long terme	**A**	**iBB-**
Perspective	Stable	Stable
Notation de court terme	w-3	iw-5
Surveillance	Non	Non

ÉVOLUTION DE LA NOTE DE LONG TERME



RÉSUMÉ

- **Leader incontesté de l'emballage en Afrique de l'ouest**

Société anonyme de droit ivoirien, FILTISAC SA (Filatures, Tissages, Sacs, Côte d'Ivoire S.A.) est une entreprise industrielle spécialisée dans la fabrication d'emballages pour le stockage, le transport et la manutention. Elle a été fondée en juillet 1965 par IPS-WA (Industrial Promotion Services - West Africa), à l'initiative du Président Félix Houphouët-Boigny et du Prince Aga Khan. Cette décision s'inscrivait dans le cadre de la politique du chef de l'Etat de garantir l'approvisionnement en emballages des exportations du café et du cacao de Côte d'Ivoire.

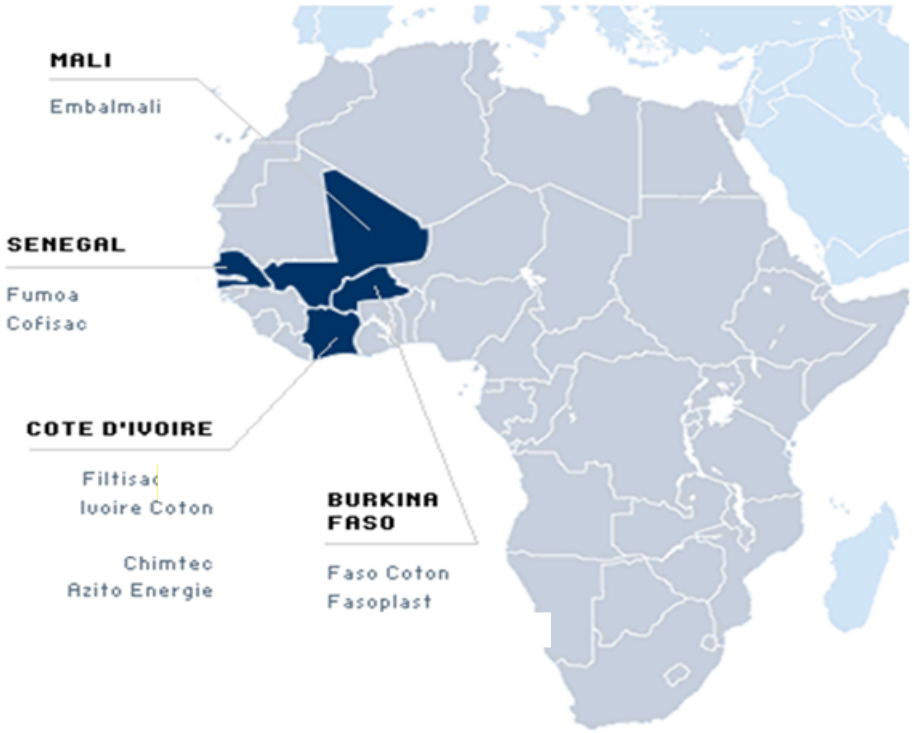
FILTISAC SA se positionne aujourd'hui comme une référence et l'un des fleurons du paysage industriel Ivoirien et le moteur économique d'IPS (WA), entité détenue majoritairement par le Fonds Aga Khan pour le Développement Economique (AKFED). Comme toute entreprise qui cherche à se développer, IPS (WA), à travers Filtisac, a d'abord acquis une compétence dans un domaine précis à savoir l'emballage avant de se diversifier et s'étendre. A l'activité historique qu'est l'emballage ont été ajoutées l'agro-industrie et l'infrastructure. FILTISAC emploie à ce jour plus de 1 000 salariés permanents, et compte 11 filiales réparties dans 5 pays à savoir : la Côte d'Ivoire, le Mali, le Burkina Faso, le Sénégal et le Cameroun. Ces filiales comptent près de 2 300 employés supplémentaires.

IPS (WA) - Industrial promotion Services (WEST AFRICA)

Industrial Promotion Services (West Africa), est une Institution de promotion industrielle au service du développement, créée en 1965 par le Fonds Aga Khan pour le Développement Economique (AKFED), son actionnaire majoritaire. IPS (WA) vise à encourager et à développer l'entreprise privée, afin de créer de la valeur destinée à être réinvestie dans ses pays d'implantation, après une juste rémunération des actionnaires, soit dans l'amélioration des outils existants, soit dans des projets porteurs de développement, ayant un impact sur l'amélioration du niveau de vie des populations, notamment depuis ces vingt dernières années, dans des projets d'infrastructures.

Cette institution regroupe aujourd'hui en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso, au MaIi et au Sénégal, des activités dans trois principaux secteurs à savoir :

- ✓ **Emballage** : FILTISAC, EMBALMALI, FASOPLAST, COFISAC et FUMOA
- ✓ **Agro-industrie** : IVOIRE COTON, FASO COTON, SN SOSUCO et CASA
- ✓ **Energie** : AZITO ENRGIE,



FILTISAC et ses filiales

Durant les années 90, FILTISAC dans un souci de proximité et dans le but de mieux servir sa clientèle, crée ou acquiert des filiales pour élargir sa gamme de produits et sa couverture sous-régionale.

- FASOPLAST au Burkina Faso : extrusion soufflage
- EMBALMALI (Société en liquidation) au Mali : emballages synthétiques
- COFISAC (emballages synthétiques) et FUMOA (fûts métalliques et emballages plastiques) au Sénégal

Ainsi, FILTISAC a poursuivi son développement en offrant, d'une part des solutions d'emballage toujours plus adaptées, et d'autre part en contribuant à une meilleure sécurité et traçabilité des produits transportés. Au total, les filiales de FILTISAC se présentent aujourd'hui comme suit :

Filiales	% actionnariat de FILTISAC
EMBALMALI (en liquidation)	*53*
EMBALFASO	*64,30*
FASOPLAST	*33,49*
COFISAC	*100*
FUMOA	*74,98*
IVOIRE COTON	*42,44*
FASO COTON	*29,07*
CHIMTEC CIV	*100*
CHIMTEC Cameroun	*100*
CHIMTEC Sénégal	*100*
CASA	*28,46*

Stratégie

La stratégie de FILTISAC est essentiellement basée sur une différenciation par la qualité. Leader de l'emballage en Afrique de l'ouest francophone, FILTISAC apporte et garantit à ses clients des produits de qualité adaptés à leurs besoins tout en assurant à tous une profitabilité durable par sa politique d'innovation et son outil de production performant. Ne disposant pas d'une stratégie spécifique de marque, FILTISAC a donc mis l'accent sur le label qualité de ses produits ; notamment grâce aux différentes certifications obtenues (ISO 9001, FSSC 22000 et EFIBCA). Ces certifications permettent donc à FILTISAC de se démarquer des produits standards basiques résultant du secteur informel et de proposer des produits de qualité supérieure respectant scrupuleusement les normes internationales. Il faut aussi noter que FILTISAC pratique des prix de vente supérieurs à ceux de la concurrence ; elle conserve néanmoins sa position dominante au regard de la forte valeur ajoutée qu'elle crée.

FILTISAC cherche à se positionner comme un apporteur de solutions et non comme un simple fournisseur d'emballages. Avec l'expertise de ses hommes et la qualité de son offre, FILTISAC s'est lancée dans la recherche et le développement de produits innovants à forte valeur ajoutée afin de mieux répondre aux exigences de sa clientèle. Cet engouement pour l'innovation a donné naissance à de nouveaux produits tels que le « Big Bag » et la « Housse élinguée ». Toujours dans cette dynamique d'amélioration de ses processus, FILTISAC a investi dans de nouveaux moules pour élargir le nombre de formats à proposer en fonction de la demande. FILTISAC réalise aussi un benchmarking permanant de son offre par rapport aux meilleures pratiques du secteur ; elle effectue des visites des maisons mères de ses plus gros clients et participe aux salons internationaux en relation avec son activité (AFCOT, ACA, K Exhibition de Dusseldorf…). En outre, FILTISAC a conçu et lancé sur le marché des emballages en synthétique destinés aux exportations de fonds de tasse d'hévéa.

La communication est devenue plus ouverte chez FILTISAC. Dans un contexte économique actuel marqué par un accroissement de la concurrence et la menace des produits de substitution, FILTISAC a accentué sa communication externe notamment à travers un marketing direct et relationnel. Cette intensification de la communication vise à accroître d'une part la notoriété de FILTISAC et d'autre part à renforcer son image d'apporteur de solutions auprès des clients. Un recentrage de la gamme de produits a été réalisé ; de manière à prioriser les produits générant le plus de rentabilité. En outre, FILTISAC a signé des conventions avec certains pétroliers dont Vivo Energy, Corlay et le groupe Total pour la fourniture des bidons de lubrifiants ; auxquelles s'ajoute des protocoles avec le conseil café-cacao (CCC) et le conseil coton et anacarde (CCA) pour l'approvisionnement en sacs pendant les campagnes agricoles.

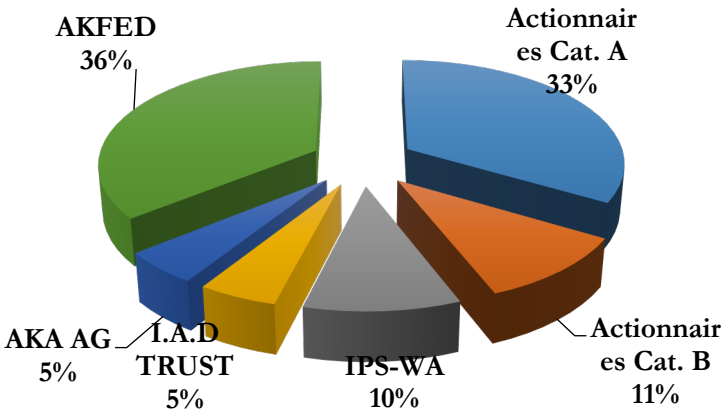
FILTISAC focalise toute son attention sur l'activité « emballages rigides », son principal relai de croissance. Les sacs de jute et en fibres synthétiques constituent des métiers matures. Les possibilités de différenciation radicale ou de rupture technologique sont faibles, et les risques de substitution sont négligeables. En effet, les campagnes agricoles nécessitent toujours l'emploi de volumes importants de sacs, et la demande restera soutenue mais stable pendant encore longtemps. Dans ces deux métiers, FILTISAC se concentre sur les produits haut de gamme à forte valeur ajoutée, tout en mettant l'accent sur le secteur agro-alimentaire, qui offre de meilleures marges, au détriment de celui du ciment, lequel est bien plus concurrentiel.

Actionnariat et Conseil d'Administration

Structure actionnariale

- **L'actionnariat de FILTISAC est dominé par le Groupe Aga Khan**

La répartition du capital de FILTISAC n'a pas connu de changements majeurs depuis sa première notation et se présente comme suit :



L'actionnariat de FILTISAC est dominé par le Groupe Aga Khan, qui représente 46% du capital, répartis entre deux entités que sont AKFED et IPS (WA). IPS (WA) est en effet contrôlée par AKFED et n'est actionnaire de FILTISAC qu'à hauteur de 10%. Toutefois, elle se positionne comme son actionnaire de

référence. En tant que holding opérationnelle, IPS (WA) fournit à FILTISAC et à ses filiales une assistance importante en ce qui concerne i) la gestion financière, ii) le contrôle opérationnel et de gestion, iii) l'acquisition de matériels industriels et informatiques, iv) les affaires juridiques et, v) la gestion des ressources humaines. Cela permet de mutualiser certains coûts et d'harmoniser l'organisation opérationnelle et la conduite stratégique du Groupe. Cette assistance fait l'objet d'une série de conventions rémunérées avec certaines entités du Fonds Aga Khan pour le Développement économique (AKFED), notamment IPS (WA).

FILTISAC est cotée à la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM). 33,5% de son capital constituent le flottant[1], la BRVM exigeant un minimum de 20% du capital, offert en flottant pour toute entreprise cotée. Au 31 juillet 2019, les caractéristiques du titre FILTISAC (FTSC) sur la BRVM sont résumées dans le tableau ci- dessous.

Symbole	FTSC
Date d'introduction	07/09/1993
ISIN	CI0000000121
COMPARTIMENT	Premier compartiment
CLASSE DE CAPITALISATION	Entre 10 et 100 milliards FCFA
Cours jour en F CFA au 30/09/2020	1 125 FCFA

Le Conseil d'Administration est assisté dans sa tâche par un Comité de Direction. Ce dernier se compose des personnes suivantes :

- M. Charles AMADOU en qualité de Directeur Général
- Mme Marie Claude ESMEL, Directeur Administratif et Financier
- M. Sylvestre OUATTARA, Directeur des opérations
- M. Lanciné COULIBALY, Directeur du Supply Chain
- M. Jean François AKA, Directeur Commercial et Marketing

[1] Il est probable que l'une ou l'autre des entités ou personnes liées au Groupe Aga Khan détiennent une partie de ce flottant, ainsi qu'une partie des autres actions de catégorie B

Modèle d'affaires et organisation

Lignes de métiers

- **Trois principales lignes de métier, complétées par deux activités connexes**

L'activité de FILTISAC comporte trois départements : le département jute, le département synthétique et le département des emballages rigides.

✓ *Le département jute (sacs en fibre de jute)*

Activité historique de FILTISAC, elle a été lancée en 1965 à la création de l'entreprise et ce dans un souci d'approvisionnement en emballages pour les exportations de café et de cacao de Côte d'Ivoire. Les sacs sont confectionnés à partir de fibres de jute provenant du Bangladesh. Ils subissent ensuite un processus de mouillage, cardage, étirage, filage, réunissage qui se termine par la phase de confection. Sur ce segment, FILTISAC se présente comme le seul acteur dans la sous-région. Le marché est essentiellement local, avec une clientèle constituée par l'Etat et les principaux exportateurs de café, de cacao et d'anacarde de Côte d'ivoire. Cette activité demeure le principal contributeur au chiffre d'affaires de la société.

Par ailleurs, le département du jute demeure dans une politique de rationalisation de sa production. FILTISAC a donc, à travers le projet NOVA, décidé d'incorporer directement le fil de jute dans le processus de fabrication des sacs, ce qui lui permet d'éliminer certaines étapes telles que le mouillage, le cardage, l'étirage, le filage et le réunissage d'où un gain considérable de temps, une réduction de la charge de travail et une flexibilité des ateliers.

En outre, l'incorporation du fil de jute dans le processus de fabrication a permis à FILTISAC de diversifier ses fournisseurs. En effet, l'Etat du Bangladesh est le seul pays exportateur de fibre de jute. Par contre, avec le fil de jute, FILTISAC peut s'approvisionner en Inde et aussi au Bangladesh ; ce qui lui permet de réduire sa dépendance à un seul fournisseur et de disposer d'un pouvoir de négociation plus flexible.

✓ *Le département synthétique (sacs en fibres synthétiques)*

Aux côtés de l'unité de transformation du jute, il y a la fabrication de sacs en fibres synthétiques. Cette unité a été créée en 1988 lorsque FILTISAC s'est lancée dans une diversification de ses activités. Ces sacs sont essentiellement destinés au transport du ciment, des engrais, de la farine, des aliments pour bétail, du riz, du coton ou des différents types de céréales.

Les sacs en fibre synthétiques sont tissés à partir de polypropylène (PP), ou parfois de polyéthylène. Ces matières se présentent sous forme de granulés. Les granulés sont versés dans une extrudeuse afin d'y être mélangés à des matières recyclées, du colorant et un anti-UV. Une fois le PP à l'état liquide, il passe à l'étape de l'extrusion. Celle-ci transforme la matière première en bandelettes grâce à des opérations d'étirements sur des rouleaux. Ainsi, on obtient une gaine qui peut être laminée ou non, c'est-à-dire dotée ou non d'une couche étanche. S'ensuit alors l'étape de la confection, qui est soit manuelle soit automatique.

La chaîne de production de sacs en fibres synthétiques produit également de la toile ou des bâches nécessaires aux activités du groupe. L'une des innovations de ce département est le « Big Bag » ; c'est un gros sac portant des sangles sur les côtés et que l'on peut refermer. Il peut contenir de 500 kilogrammes à 1,5 tonnes et est très utile pour le transport en vrac.

Sur ce segment, la concurrence est la plus intense puisque les sacs sont assez facilement substituables. C'est la raison pour laquelle FILTISAC travaille au développement de nouveaux types de produits à travers un benchmark des meilleures pratiques en la matière. On assiste depuis quelques années à une réorganisation du flux de production, un costing détaillé et un déploiement de la force commerciale. Les objectifs étant de baisser les coûts de production, d'augmenter les rendements et de réduire au maximum sa dépendance à la filière coton. Les sacs dits « tout venant », i.e. à faible valeur ajoutée, ont été abandonnés.

- ✓ *Le département des emballages rigides*

Ce département a vu le jour en 2009 lors de l'absorption de la SISEP par FILTISAC. On assiste alors à la création d'une unité de packaging au sein de FILTISAC, qui est spécialisée dans la fabrication de corps creux obtenus par extrusion soufflage et injection des polymères. Ces emballages rigides sont généralement obtenus à partir de polyéthylène ou de polypropylène. Ici, plus question de tissage ou cardage ; une seule machine réalise toute l'opération.

A FILTISAC, cette unité compte plusieurs activités : l'atelier préforme où sont produites des préformes nécessaires à la fabrication de bouteilles en plastique en polyéthylène téréphtalate (PET) ; l'atelier soufflage où les machines fabriquent des emballages creux, des bidons par soufflage à air comprimé dans un moule, qui sont éjectés après refroidissement ; l'atelier injection où les machines fabriquent des emballages comme des bouchons par injection de la matière première dans un moule, eux aussi éjectés après refroidissement.

FILTISAC voit dans l'emballage rigide un marché très prometteur et un véritable relai de croissance. En effet, les modes de consommation évoluent en Afrique de l'Ouest, la classe moyenne s'y développe et les besoins croissent rapidement. Il s'agit désormais de répondre aux besoins de grande consommation. En outre, le marché des emballages rigides est un marché régional, très concurrentiel où l'avantage technologique est l'atout principal. FILTISAC exporte 70% de sa production dans la sous-région, avec une clientèle qui comprend essentiellement les embouteilleurs, les pétroliers et diverses unités agro-alimentaires.

FILTISAC a réalisé des investissements importants en machines de soufflage, d'injection, de préformes et de bouchons. Elle a ainsi doté ses ateliers de fabrications d'un parc de machines de notoriété internationale, au regard des performances de cadence et de qualité. La dernière génération d'équipements acquise par FILTISAC est la « One Step », qui produit des flacons en PET en une seule étape. Elle dispose également d'une ligne de production de près de 300 millions de bouchons par an, grâce à un système de compression unique en Côte d'Ivoire.

Toutefois, le département emballage rigide a souffert en raison de la réorganisation industrielle et logistique d'un client majeur (Castel) qui a investi dans sa propre unité de production de préformes . Cela s'est traduit par une baisse du CA sur ce segment que FILTISAC doit compenser par le démarchage de nombreux clients de plus petite taille. En effet, Castel représentait 70% de la production de FILTISAC. Afin de compenser cette perte en termes de ventes, FILTISAC travaille donc à conquérir de nouveaux marchés en Côte d'Ivoire et dans la sous-région afin de saturer pleinement les activités « préformes et bouchons ».

Du point de vue réglementaire, l'usine de packaging est en conformité avec les normes et exigences internationales en ce qui concerne la qualité de ses produits. FILTISAC est en effet certifiée ISO 9001 et FSSC 22000. En outre, l'agrément de Coca-Cola pour la production des bouchons CSD donne une ouverture à FILTISAC sur toute la sous-région. Enfin, il faut noter que FILTISAC est, depuis 2001, le premier fabricant en Côte d'Ivoire de préformes PET destinées principalement aux industriels embouteilleurs d'eaux minérales, jus de fruit et boissons gazeuses de la sous-région.

FILTISAC a aussi développé deux métiers connexes : le négoce de matières premières, ainsi que l'égrenage et la commercialisation tant des fibres que des graines de coton. Ces deux activités, liées aux métiers de l'emballage mais très spécifiques, sont réservées à des filiales spécialisées.

- ✓ *Négoce de produits chimiques industriels*

Chimtec Côte d'Ivoire, ainsi que ses deux filiales Sénégalaise et Camerounaise, sont spécialisées dans le négoce de produits chimiques industriels et de spécialités. CHIMTEC est active dans plus de 20 pays d'Afrique de l'ouest et centrale. Grâce notamment à une gamme de plus de 1500 références produits, CHIMTEC se positionne comme un partenaire de choix et une référence pour les industriels de nombreux secteurs (cosmétique, détergence, alimentaire, imprimerie, marquage, traitement des eaux…)., Chimtec approvisionne le Groupe FILTISAC en produits chimiques industriels. Hormis ses filiales du Cameroun et du Sénégal, Chimtec dispose de bureaux de représentation au Ghana et au Mali.

La vision directrice de CHIMTEC est d'offrir le meilleur à ses clients afin d'en faire les meilleurs de leurs domaines d'activités respectifs. Toutefois, Chimtec a du mal à rester compétitive en prix, compte tenu de sa dépendance vis-à-vis de négociants de plus grande taille capable de s'approvisionner directement auprès des industriels et de réaliser des économies d'échelles, un privilège dont Chimtec ne dispose pas vu sa taille. Chimtec ne constitue pas une activité-cœur pour FILTISAC. Chimtec vend ses produits dans toute l'Afrique. En Côte d'Ivoire, elle importe puis vend ses produits et en dehors de ce pays, Chimtec vend et livre ses produits sur lesquels elle reçoit une commission sur les ventes.

- ✓ *Egrenage de coton graine et commercialisation des fibres et des graines de coton*

Suite à la décision du gouvernement ivoirien de libéraliser le secteur agro-industriel, IPS (WA) à travers FILTISAC s'est lancée dans le coton. En 1998, FILTISAC acquiert aux côtés de la société Suisse Paul Reinhart-AG, trois unités d'égrenage avec leurs actifs agricoles situés dans le nord-ouest du pays, une région où domine la culture du coton. Le 13 août de la même année, la société Ivoire Coton voit le jour, articulée autour de trois usines : deux dans la ville de Boundiali et une dans la petite ville de Dianra. Dans la foulée de la réussite d'Ivoire Coton, FILTISAC s'est tournée vers d'autres marchés régionaux. C'est ainsi qu'à la faveur de la privatisation du secteur cotonnier au Burkina Faso, FILTISAC via Ivoire Coton a acquis l'usine d'égrenage et les actifs agricoles associés de la région centre et crée Faso Coton en 2004. Cette filiale travaille à ce jour, avec environ 30 000 producteurs et s'est très vite alignée sur le modèle de développement d'Ivoire Coton.

Près d'une décennie plus tard, Ivoire Coton étend ses activités. En 2008, suite à la liquidation de l'ex LCCI-SA, elle acquiert l'unité d'égrenage ainsi que les actifs agricoles de M'Bengué, et crée la société M'Bengué Coton qui fusionnera le 22 juin 2012 avec Ivoire Coton. Aujourd'hui, les terres cultivées par les producteurs d'Ivoire Coton s'étendent sur plus de 150 000 hectares dans le nord-ouest du pays. Plus de 50 000 producteurs livrent leur récolte aux usines d'Ivoire Coton qui emploie près d'un millier de personnes.

Ivoire Coton et sa filiale Faso Coton sont, au sein du Groupe FILTISAC, les entités spécialisées dans l'égrenage du coton, et la commercialisation tant des fibres que des graines. A cela, s'ajoute l'encadrement des producteurs

ruraux aux techniques d'agriculture de conservation visant à l'amélioration des rendements et à la préservation des sols. Au travers ses activités dans le Coton, IPS (WA) met pleinement en œuvre la philosophie de développement d'AKFED. En effet, Ivoire Coton et sa filiale Faso Coton se placent dans un double objectif : d'une part, améliorer la qualité de vie des communautés rurales afin qu'elles brisent le cercle vicieux du sous-développement et d'autre part, améliorer la performance de la chaîne de production afin de devenir des acteurs majeurs de la filière coton en Afrique de l'ouest.

Il existe des synergies certaines entre les métiers du coton et ceux de la sacherie, puisque les balles de coton sont emballées et transportées dans des « chaussettes » fabriquées en fibres de polyéthylène. Il est donc parfaitement légitime que FILTISAC et son actionnaire de référence, IPS (WA) détiennent des participations significatives dans la filière cotonnière, comme une forme de diversification partielle en aval.

Pour terminer, retenons que FITISAC, malgré une concurrence qui s'accroit, reste leader en Côte d'Ivoire et dans la sous-région :

- Segment Jute : grâce à une proximité de plus en plus importante auprès des exportateurs tournés vers le cacao certifié et grâce également à la forte augmentation de la capacité de production de sacs, 2017 marque le record historique de vente de sacs cacao depuis la création de cette entreprise. ***Le facteur-clé de succès dans ce segment pour FILTISAC est l'optimisation de la quantité de fils importés dans le processus de production.***

- Segment Synthétique : FILTISAC reste sur sa lancée des années précédentes, mais les concurrents sont de plus en plus agressifs sur les prix de vente afin de pénétrer le marché. Concernant l'agro-industrie, la concurrence est là aussi, plus agressive, mais la différenciation par la qualité est possible. L'afflux de concurrents « traders » sur les marchés sénégalais et ivoirien favorise une baisse des prix de vente. ***Par conséquent, le facteur-clé de succès sur ce segment est la baisse incrémentale du prix de revient, en incorporant au polypropylène/polyéthylène des intrants moins chers comme le carbonate de calcium***. Ce ratio semble optimal.

- Segment Emballages Rigides : la menace provient de la tendance à l'intégration lorsque les clients notamment embouteilleurs atteignent un volume critique (cas de l'intégration partielle du groupe Castel via Solibra en CI, qui approvisionne une partie de ses filiales Ouest Africaines à partir d'Abidjan). ***Le facteur-clé de succès sur ce segment est la saturation de l'outil de production par un effort commercial infatigable, doublée d'économies-matière (i.e. utiliser de moins en moins de matière première par unité de produit fini)***. Cet objectif n'est pas encore atteint : l'usine d'emballages rigides est loin d'être saturée et les possibilités d'économies-matière sont encore nombreuses.

Les certifications obtenues par FILTISAC

FILTISAC s'engage à conduire son activité de manière responsable et à rester attentive à l'impact de ses opérations sur les personnes et sur l'environnement. Ainsi, en 2013, elle s'est engagée dans une démarche de management de la sécurité des denrées alimentaires selon les exigences du FSSC 22 000 et a mis en place un comité RSE. Cet engagement se traduit également par le respect des exigences sociétales et environnementales par ses principaux clients.

N°	Libellé du certificat ou reconnaissance	Objet	Organisme certificateur ou de reconnaissance
1	Certificat ISO 9001 version 2015	Système de management de la qualité	BUREAU VERITAS
2	Certificat FSSC 22000 4.1	Système de management de la sécurité des denrées alimentaires	BUREAU VERITAS
3	Agrément Coca Cola	Pour la production des bouchons et Préformes	The Coca Cola Company (TCC)
4	Conformité SGP	Exigences sociales et environnementales des fournisseurs de TCC *(Supplier Guiding Principles/Workplace Rights Policy)*	PARTNER AFRICA
5	Conformité SEDEX	Exigences sociales et environnementales des fournisseurs *(Nestlé Responsible Sourcing Audit Program)*	SGS
6	Attestations de conformité des sacs Jute	Conformité des sacs en jute aux critères chimiques, dimensionnels, marquage et mécaniques	CODINORM
7	Prix Ivoirien de la Qualité édition 2015	Catégorie Excellence	MINISTERE DE L'INDUSTRIE DE CÔTE D'IVOIRE
8	Prix Qualité CEDEAO	Catégorie Excellence 2017	CEDEAO

Organisation opérationnelle

- Toutes les filiales significatives du Groupe FILTISAC sont consolidées par intégration globale, soit directement pour 7 d'entre elles, soit indirectement pour les 4 autres

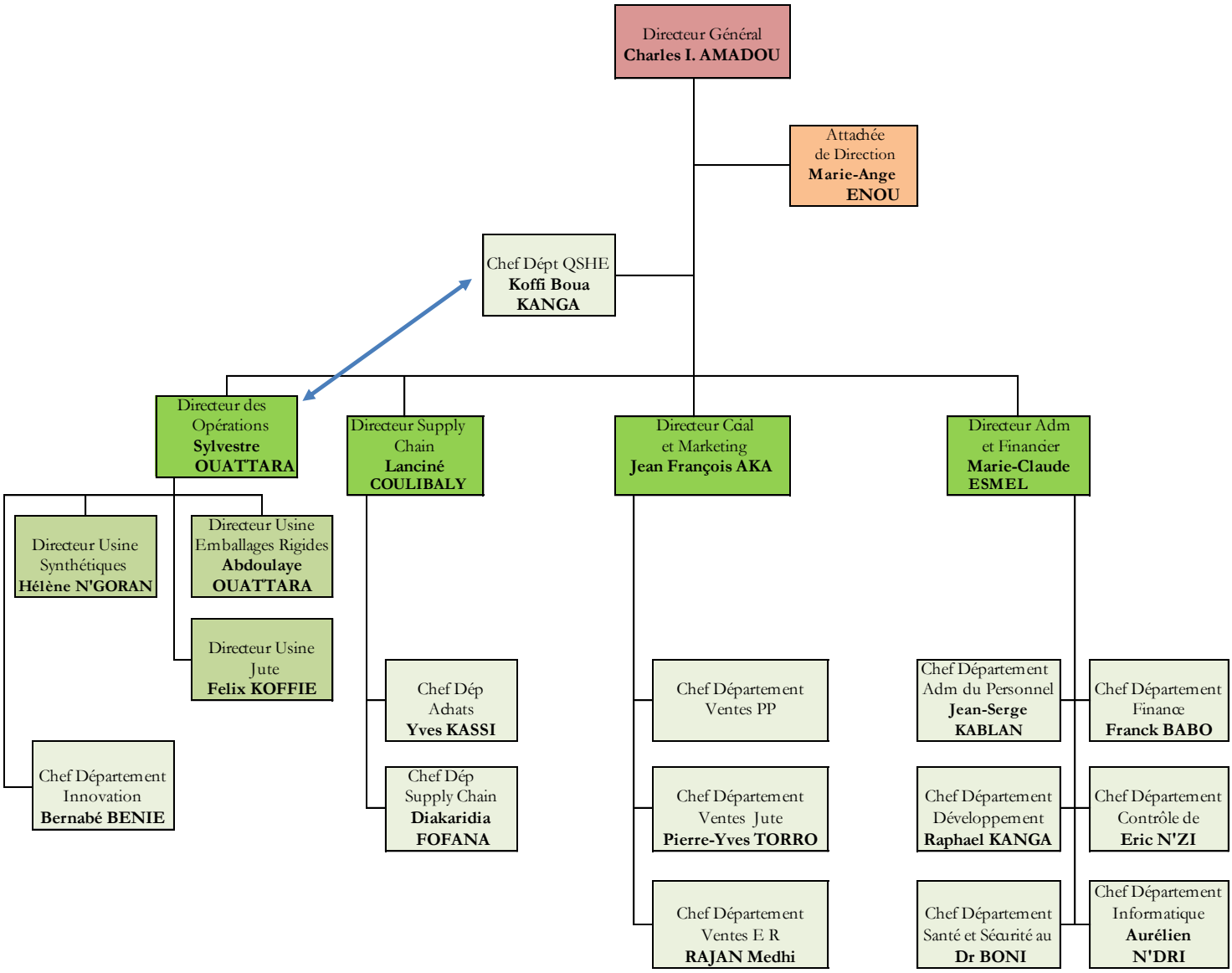
La plupart des filiales du Groupe FILTISAC sont contrôlées majoritairement, tantôt directement, tantôt indirectement. Par conséquent, ces filiales opérationnelles sont consolidées (toute intégration globale) par FILTISAC SA, l'entité juridique consolidante. Cette consolidation se fait de manière directe pour les sept suivantes : Ivoire Coton, Cofisac, Embalmali, Fumoa, Casa SA, Embalfaso et Chimtec ; et indirecte pour les quatre autres, à savoir : Faso Coton (consolidée par Ivoire Coton), Fasoplast (consolidée par Embalfaso) et

Chimtec Cameroun ainsi que Chimtec Sénégal (consolidées par Chimtec).

Les comptes de FILTISAC sont certifiés par deux cabinets de renommée internationale que sont KPMG et ERNST & YOUNG. Les comptes sociaux et consolidés de FILTISAC sont établis selon les normes comptables régionales, dites OHADA**.** WARA estime que les comptes sociaux de FILTISAC sont davantage représentatifs de son activité industrielle et de sa performance financière que ses comptes consolidés. Par conséquent, WARA préfère utiliser les comptes sociaux pour l'analyse de FILTISAC.

Organigramme des principales directions

L'organigramme des principales directions se présente comme suit :



DONNEES FINANCIERES ET RATIOS

L'acte uniforme de l'OHADA relatif au droit comptable et à l'information financière et le système comptable de l'OHADA qui lui est annexé (ensemble désigné « SYSCOHADA révisé ») sont entrés en vigueur depuis le 1er janvier 2018. La mise en application de ce nouveau référentiel comptable a nécessité une conversion du système comptable actuel ainsi que la préparation des comptes comparatifs 2017 en application des dispositions du SYSCOHADA révisé pour le bilan d'ouverture des états financiers de l'exercice 2019.

COMPTE DE RESULTAT (en millions de FCFA)	2015	2016	2017	2018	2019
Chiffre d'affaires (CA)	46 469	40 729	44 813	45 187	40 970
Autres produits	1 514	1 322	1 399	1 543	1 835
PRODUITS D'EXPLOITATION	**47 983**	**42 050**	**46 212**	**46 730**	**42 805**
Achats de marchandises	-2 436	-801	-3 677	-1 749	-1 872
Achats de matieres premieres	-18 088	-17 058	-23 685	-21 983	-19 775
Variation de stocks	-474	-817	2 137	-2 038	-1 484
Autres achats	-3 857	-3 513	-3 620	-3 767	-4 017
Transport	-3 293	-2 865	-1 115	-1 270	-1 068
Services extérieurs	-5 868	-5 153	-3 975	-4 151	-3 675
Impôts et taxes assimilés	-671	-412	-618	-599	-570
Autres charges	-1 438	-1 509	-1 651	-1 977	-1 740
Charges de personnel	-6 559	-6 146	-5 531	-5 368	-5 124
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)	**5 299**	**3 778**	**4 477**	**3 830**	**3 480**
% CA	***11,4%***	***9,3%***	***10,0%***	***8,5%***	***8,5%***
Dotations aux amortissements et aux provisions	-3 470	-3 477	-3 191	-3 040	-2 962
Reprises de provisions et d'amortissements	1 087	1 365	1 307	1 363	1 300
Transferts de charges	399	491	388	107	375
RESULTAT D'EXPLOITATION	**3 315**	**2 157**	**2 982**	**2 260**	**2 192**
% CA	***7,1%***	***5,3%***	***6,7%***	***5,0%***	***5,4%***
Résultat financier	597	337	-470	-560	-18
Résultat hors activités ordinaires (H.A.O)	53	-4	15	17	5
Impôt sur le résultat	-35	-35	-35	-35	-325
RESULTAT NET	**3 930**	**2 456**	**2 492**	**1 683**	**1 855**
% CA	***8,5%***	***6,0%***	***5,6%***	***3,7%***	***4,5%***

BILAN (en millions de FCFA)	2015	2016	2017	2018	2019
Charges immobilisées	0	0	0	0	0
Immobilisations incorporelles	1 848	1 710	1 607	1 591	1 653
Immobilisations corporelles	7 040	6 484	5 590	5 198	5 398
Immobilisations financières	12 793	13 056	12 399	12 442	12 377
Stocks	12 917	11 872	14 558	12 945	11 839
Créances et emplois assimilés	20 490	18 748	23 792	23 839	19 427
Trésorerie - Actif	2 388	2 618	52	48	356
Actif-autres	0	0	1	0	0
TOTAL ACTIF	**57 476**	**54 489**	**58 000**	**56 065**	**51 052**
Capitaux propres	41 036	33 690	27 426	26 626	26 798
Dettes financières et ressources assimilées	6 381	5 854	4 833	4 265	3 744
Clients avances reçues	244	295	447	933	617
Fournisseurs d'exploitation	7 455	5 734	7 220	7 770	9 827
Dettes fiscales	461	289	262	704	992
Dettes sociales	830	738	772		0
Autres dettes	59	920	1 129	202	3 115
Trésorerie - Passif	1 000	6 962	15 905	15 561	5 956
Passif-autres	10	5	8	4	3
TOTAL PASSIF	**57 476**	**54 489**	**58 000**	**56 065**	**51 052**

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES (en millions de FCFA)	2015	2016	2017	2018	2019
			2 017	**2 018**	**2 019**
Capacité d'auto-financement globale (CAFG)	**6 639**	**4 192**	**4 655**	**3 352**	**3 512**
Variation de BFR	4 972	1 711	-5 877	1 341	9 447
Investissements	-970	-1 067	-753	-1 367	-782
Remboursements d'emprunts	-1 592	-1 783	-1 803	-1 507	-1 081
Nouveaux emprunts	1 022	1 018	1 026	1 003	500
Augmentation de capital / Subvention	0	0	0	0	
Distribution de dividendes	-3 862	-9 803	-8 756	-2 482	-1 683
Variation de trésorerie	**6 209**	**-5 732**	**-11 508**	**340**	**9 913**
Trésorerie nette d'ouverture	-4 822	1 387	-4 344	-15 852	-15 512
Trésorerie nette de clôture	1 387	-4 344	-15 852	-15 512	-5 599
Dette financière nette (2)	4 993	10 199	20 685	19 778	9 344

TAUX DE CROISSANCE - COMPTE DE RESULTAT (en %)	2015	2016	2017	2018	2019
Chiffre d'affaires (CA)	13,3	-12,4	10,0	0,8	-9,3
Autres produits	-41,6	-12,7	5,9	10,3	18,9
PRODUITS D'EXPLOITATION	10,0	-12,4	9,9	1,1	-8,4
Achats de marchandises	542,7	-67,1	359,1	-52,4	7,1
Variation de stocks	-174,4	72,4	--	--	--
Autres achats	-7,4	-8,9	3,1	4,1	6,6
Transport	16,2	-13,0	-61,1	13,9	-15,9
Services extérieurs	6,9	-12,2	-22,9	4,4	-11,5
Impôts et taxes assimilés	-22,2	-38,6	50,0	-3,0	-4,9
Autres charges	-43,1	4,9	9,4	19,7	-12,0
Charges de personnel	0,9	-6,3	-10,0	-3,0	-4,5
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)	7,1	-28,7	18,5	-14,5	-9,1
Dotations aux amortissements et aux provisions	7,3	0,2	-8,2	-4,7	-2,5
Reprises de provisions et d'amortissements	5,8	25,6	-4,3	4,3	-4,6
Transferts de charges	9,0	23,1	-20,9	-72,4	249,3
RESULTAT D'EXPLOITATION	6,8	-34,9	38,2	-24,2	-3,0
Résultat financier	-14,1	-43,6	--	--	--
Résultat hors activités ordinaires (H.A.O)	-45,9	-106,9	--	--	--
Impôt sur le résultat	0,0	0,0	0,0	0,0	827,6
RESULTAT NET	1,8	-37,5	1,5	-32,5	10,3

TAUX DE CROISSANCE - BILAN (en %)	2015	2016	2017	2018	2019
Immobilisations incorporelles	-3,5	-7,5	-6,0	-1,0	3,9
Immobilisations corporelles	-16,1	-7,9	-13,8	-7,0	3,8
Immobilisations financières	-0,6	2,1	-5,0	0,4	-0,5
Stocks	3,5	-8,1	22,6	-11,1	-8,5
Créances et emplois assimilés	-12,3	-8,5	26,9	0,2	-18,5
Trésorerie - Actif	9,6	9,6	-98,0	-8,5	641,4
TOTAL ACTIF	-6,1	-5,2	6,4	-3,3	-8,9
Capitaux propres	0,2	-17,9	-18,6	-2,9	0,6
Dettes financières et ressources assimilées	-4,7	-8,3	-17,5	-11,7	-12,2
Clients avances reçues	-44,8	21,0	51,4	108,6	-33,9
Fournisseurs d'exploitation	57,1	-23,1	25,9	7,6	26,5
Dettes fiscales	2,7	-37,3	-9,5	169,2	40,9
Dettes sociales	-2,4	-11,1	4,6	N/A	N/A
Autres dettes	63,9	1 460,0	22,7	-82,1	1 444,9
Trésorerie - Passif	-85,7	596,2	128,4	-2,2	-61,7
TOTAL PASSIF	-6,1	-5,2	6,4	-3,3	-8,9

RATIOS	2015	2016	2017	2018	2019
Rentabilité					
Marge de profit (RN/CA) en %	8,5	6,0	5,6	3,7	4,5
Rotation des actifs (CA/TA) en %	80,8	74,7	77,3	80,6	80,3
Levier financier (TA/FP) en %	140,1	161,7	211,5	210,6	190,5
Retour sur fonds propres (RN/FP) en %	9,6	7,3	9,1	6,3	6,9
ROA (RN/TA) en %	6,8	4,5	4,3	3,0	3,6
Charges d'exploitation/Produits d'exploitation en %	93,1	94,9	93,5	95,2	94,9
Liquidité					
Ratio de liquidité générale (AC/PC) en %	369,2	383,8	390,2	382,8	214,9
Ratio de liquidité de l'actif (AC/TA) en %	58,1	56,2	66,1	65,6	61,2
Couverture des stocks (en jours d'achats)	257,1	250,6	221,3	212,0	215,5
Rotation des stocks (en nombre de fois / an)	1,40	1,44	1,63	1,70	1,67
Délais clients (en jours de CA) (3)	97,6	101,5	116,6	108,8	105,0
Délais fournisseurs (en jours d'achats) (3)	131,0	119,4	185,1	158,6	216,4
Flexibilité financière					
Gearing (Dette Fi + Tréso Passif)/FP en %	18,0	38,0	75,6	74,5	36,2
Couverture des charges d'intérêt (EBE/intérêts financiers) en x	9,7	8,4	6,9	3,9	4,4
(Dette Fi + Tréso Passif)/EBE en x	1,4	3,4	4,6	5,2	2,8

Notes

(1) Dette financière nette = Dette financière + trésorerie passif - trésorerie actif
(2) Taux de TVA utilisé 18%
CAF = Capacité d'autofinancement
RN = Résultat Net
CA = Chiffre d'affaires
TA = Total Actif
FP = Fonds Propres
AC = Actif Circulant
PC = Passif Circulant

WARA

WARA

© 2020 Emerging Markets Rating (EMR) & West Africa Rating Agency (WARA). Tous droits réservés. WARA est une Agence de Notation de l'UEMOA agréée par le CREPMF.
La notation de crédit est une opinion sur la capacité et la volonté d'un émetteur à faire face au remboursement de ses obligations financières, et non une quelconque appréciation de la valeur des actions de cet émetteur. Il est rappelé qu'il peut être risqué pour un investisseur de fonder sa décision d'investissement sur la seule notation de crédit.
La compréhension des méthodologies et échelles propres à WARA est essentielle pour mesurer la portée des opinions présentées dans les rapports. Il est vivement recommandé aux lecteurs des rapports de se rapprocher de WARA aux fins d'en obtenir copie.
Toutes les informations contenues dans nos rapports ont été obtenues à partir de sources considérées comme fiables. Cependant, étant donné la possibilité d'erreurs humaines ou d'autres aléas, toute information est présentée « en l'état » et sans aucune garantie que ce soit. WARA met tous les moyens à sa disposition pour vérifier la qualité de l'information utilisée pour délivrer une notation. WARA n'étant pas un réviseur de comptes, aucune garantie d'exhaustivité ne peut être fournie. En aucun cas WARA ne pourrait être tenu responsable et redevable à une personne ou une entité pour une quelconque perte réalisée suite à l'émission d'un de ses rapports ; chaque utilisateur de nos rapports est pleinement responsable de l'interprétation qu'il fera des opinions présentées. Ce rapport ne constitue en aucun cas un conseil de vendre, garder ou acheter un quelconque titre de créance.