

Lettre d'information



N°10 | OCTOBRE - NOVEMBRE - DÉCEMBRE 2015

SOMMAIRE DIFFERENTS RECOURS ADOPTÉS p.1/2 | BON A SAVOIR p.2 | RETOUR SUR LES LIEUX DES ÉVÈNEMENTS p.2/3 | QUESTION DU MOIS p.3 | VIE D'UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE, PARTENAIRE DE SOLIDIS GARANTIE p.4 | ZOOM SUR UN BÉNÉFICIAIRE p.4

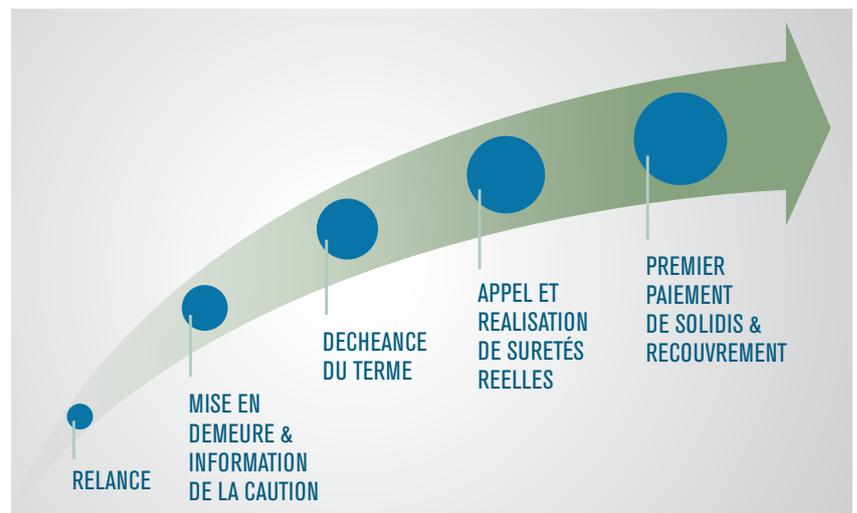
LES DIFFÉRENTS



RECOURS adoptés

en cas
d'**IMPAYÉS** et de **DÉFAUT**
du client

Le cautionnement est un engagement de suppléer au remboursement d'un client en cas de défaut de celui-ci. SOLIDIS partage ainsi le risque de contrepartie supporté par la banque. Il ne s'agit pas toutefois d'une fin en soi, la vie d'un crédit peut connaître différents événements et la banque est la première à en percevoir les signes. Des lettres de relance suffisent parfois à «ramener le client dans le droit chemin». Dans le cas contraire, et généralement après 91 jours d'impayés, les procédures de recouvrement sont enclenchées. La banque fait alors appel à la garantie. SOLIDIS avance une partie de sa couverture et la banque poursuit en parallèle ses efforts de recouvrement et/ou de réalisations des suretés constituées. Au final, quel que soit l'issue du contentieux qui oppose au client, la perte finale est partagée.



SUITE p.2

COMMENT SOLIDIS PROCÈDE-T-IL EN CAS DE CESSATION DE PAIEMENT DE L'EMPRUNTEUR ?

ACTION	ETAPE	SUPPORT
1	Relance La banque/micro-finance avertira le client dès non-respect de l'une des conditions du contrat (ex : IMPAYÉ sur ECHEANCE). A la date du règlement, les intérêts de retards seront calculés. Après trois relances, la banque/micro-finance procède à l'étape suivante.	Téléphone Lettre de rappel
2	Mise en demeure Si aucun retour de la part du client après 90 jours, la banque/micro-finance lui réclame la somme due. Information de la caution La banque/micro-finance informe SOLIDIS sur l'évènement générateur de mise en jeu de caution.	Mise en demeure par lettre recommandée avec accusée de réception ou sommation de payer par voie d'huissier de justice.
3	Déchéance du terme Le dossier du client est entré en voie judiciaire. Les termes du contrat sont déchus et la créance sera exigible.	
4	Appel à garantie En cas de relance sans suite, la banque /micro-finance informe SOLIDIS sur l'activation de l'APPEL à GARANTIE par l'envoi des documents. Réalisation de sûretés réelles En parallèle avec l'Appel à Garantie, la Banque/micro-finance contacte les cautions solidaires et réalise par la suite les sûretés réelles pour que les Garanties constituées soient réalisées.	Lettre d'appel + justificatives (copie LMD, copie de prononciation de la déchéance du contrat au client, . . .)
5	1^{er} paiement de SOLIDIS Si demande acceptée, SOLIDIS immédiatement verse la moitié de son engagement à titre d'avance auprès de la banque /micro-finance. Recouvrement Après poursuite de recouvrement sans suite, la banque/micro-finance atteste SOLIDIS sur la perte définitive de la créance. SOLIDIS acquittera le solde d'engagement à la banque/micro-finance dans un délai maximum de 2 ans.	

BON À SAVOIR

Nouvelle tarification : un taux UNIQUE pour attirer davantage les clients



Afin d'accompagner au mieux ses clients, le Fonds de garantie SOLIDIS a choisi de simplifier ses conditions de garantie. Avec la nouvelle formule de tarification, SOLIDIS a supprimé l'abondement 10 à 12,5% pour caution et le frais de gestion équivalent à 1,44% TTC par an. Ainsi, le frais à payer est désormais UNIQUE et VARIABLE en fonction de la quotité de garantie et du montant du prêt. Pour plus de précision, voici la nouvelle grille :

MODALITES DU PRÊT :

- Montant du prêt : jusqu'à 500 millions MGA
- Durée de la garantie : durée du prêt
- Garantie accordée : suivant la quotité

DURÉE

COMMISSION (HT) CALCULÉE SUR LA BASE DU MONTANT DU PRÊT

12 MOIS	24 MOIS	36 MOIS
4%/an	2,5%/an	2%/an

RETOUR SUR LES LIEUX DES EVENEMENTS

Une nouvelle stratégie pour être plus proche de la cible

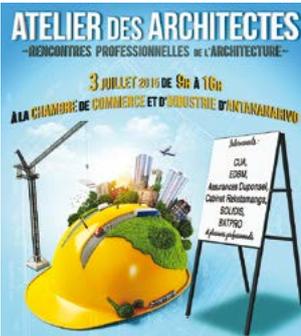
1 Salon de SAGATOORS

SOLIDIS GARANTIE multiplie ses collaborations et partenariats en soutenant des évènements socio-économiques.

Outre la visibilité lors de la conférence de presse et durant le salon en tant que **Sponsor de l'évènement SAGATOORS** au palais des Sports et de la Culture Mahamasina, SOLIDIS a tenu une séance d'information auprès des exposants. L'objectif consiste à informer les exposants des secteurs Agroalimentaire, Tourisme et Hôtellerie sur le dispositif : un appui pour faciliter l'accès aux crédits bancaires. ■



2 Atelier Professionnel au service des Architectes au CCI



SOLIDIS s'est également investi dans l' **Atelier professionnel des Architectes**. Outre les architectes, différentes entités ont été également présentes, à savoir, Commune Urbaine d'Antananarivo (CUA), Chambre Nationale des Notaires à Madagascar (CNNM), Economic Development Board of Madagascar (EDBM) et BATPRO. Grâce au modèle de garantie chaperonné par l'Ordre et acceptable par les Institutions Financières, le Fonds de garantie SOLIDIS s'est montré très disponible pour accompagner techniquement et financièrement les Architectes. En plus de cette garantie, SOLIDIS a également mis en avant l'offre « Garantie au crédit immobilier » laquelle consiste à accompagner les clients des architectes dans la gestion de leurs projets immobiliers. ■

2

3 Forum AGRIBUSINESS

Et pour renforcer sa promotion, elle a participé au **Forum Agribusiness** avec les entrepreneurs et partenaires du secteur primaire pour mettre en exergue les offres préconçues : « Garantie par Signature Individuelle » et « AINGA ». ■

3



4 Mois de novembre, mois de nos partenaires



Le Fonds de garantie SOLIDIS a poursuivi la politique de relation avec les partenaires par l' **After Work** durant le mois de novembre. Dans un cadre exceptionnel, convivial et chaleureux, SOLIDIS a donné rendez-vous aux agents de **SIPEM et ABM** pour partager des moments conviviaux et de découverte. Avec ce concept simple mais efficace, SOLIDIS a profité cet évènement pour leur communiquer la nouvelle tarification et faire des échanges sur les prochaines approches commerciales et communication en vue de rentabiliser davantage leur partenariat. Satisfait des impacts positifs, SOLIDIS prévoit d'autres rendez-vous plus créatifs pour ses partenaires et clients dès le début de l'année prochaine. ■

4

LA QUESTION DU MOIS

“ Déchéance du terme : que cela signifie-t-il ? ”

DEFINITION

C'est une sanction prévue dans le contrat de prêt. Prise par une banque ou un organisme de crédit, la notion de déchéance s'applique lorsque l'emprunteur ne paie pas ponctuellement ses mensualités à bonne date, généralement deux échéances successives du prêt. Elle risque d'être prononcée quand l'emprunteur ne donne pas suite aux relances de la banque.

CONSEQUENCES

La déchéance du prêt entraîne donc la résiliation du contrat de prêt. Ainsi, la banque est en droit de réclamer auprès de l'emprunteur la totalité des sommes dues au prêt (échéances impayées, capital restant dû, intérêts de retard, pénalités,...), sans délai. Il s'agit de la première étape de la procédure de recouvrement. Si l'emprunteur

ne peut pas rembourser, elle est généralement suivie de la mise en œuvre des garanties.

RECOURS POSSIBLES

- Si vous pouvez reprendre le rythme normal du remboursement, demander la remise en place du plan d'amortissement ainsi qu'un échéancier visant à apurer vos retards cumulés
- Sinon :
- Solliciter la commission de surendettement qui a le pouvoir d'ordonner la suspension des paiements et permettre un plan d'apurement des traites antérieures pour une période de 8 mois.
- Et en cas de refus de la banque, solliciter le délai de grâce afin de demander la suspension de paiement pour une période de 24 mois. ■

Banque des Mascareignes de Madagascar (BMM)



Joël Heriniaina
Razafimbalo,
Directeur
commercial
de la BMM.

La BMM a obtenu l'agrément de la CSBF et a débuté ses activités en 2011. Etant une banque territoriale, elle est dotée de trois (03) agences dont deux se trouvent en provinces (Mahajanga et Toamasina) et une au centre-ville d'Antananarivo. Elle propose toute une gamme de produits et services aux particuliers comme aux TPME et professionnels.

Appartenant au Groupe BPCE, et grâce à sa solide relation avec sa maison mère à Maurice la Banque des Mascareignes, la BMM se démarque par sa proximité avec la clientèle, sa qualité de service, son savoir-faire et son appartenance à un grand groupe bancaire français et international BPCE.

Outre les produits bancaires courants (produits de financements, produits transactionnels et produits d'investissements), la BMM met également à la disposition de sa clientèle le transfert d'argent, le service de gestion de compte automatique et la Trade Finance avec un réseau de correspondant banking à travers le monde entier. Afin de satisfaire les exigences des clients, tous les services sont taillés «sur mesure» : la BMM applique des conditions tarifaires compétitives et préférentielles pour certaines catégories de clientèle ainsi

qu'une offre innovante d'internet banking. Les collaborateurs et la Direction Générale de la BMM mettent le client au centre de leur préoccupation pour le satisfaire et le fidéliser.

Grâce à cette stratégie, la BMM développe le principe de recommandations par leurs propres clients satisfaits de la qualité de service, hormis, la participation aux diverses manifestations socio-économiques du pays (FIM, Congrès des pharmaciens, ...).

L'attention particulière portée sur le contrôle et la maîtrise de risques, lui a permis d'évoluer positivement malgré la crise économique qu'a traversé le pays et d'obtenir de bons résultats financiers.

En effet, l'objectif affiché d'un retour à l'équilibre des comptes sera réalisé dès 2015. Pour l'atteindre, la Banque est en bonne dynamique pour renforcer davantage sa présence sur le marché par l'augmentation de la taille du portefeuille client et le renforcement des dépôts. Par ailleurs, elle va bénéficier du dispositif de Garantie Partielle de Portefeuille (GPP) et poursuivra son partenariat avec SOLIDIS dans une coopération réciproque pour financer les PME.

Enfin, par rapport à l'activité de transfert d'argent, RIA FINANCE, 3^{ème} acteur mondial, viendra compléter les rangs des partenaires de la banque. ■

Erratum

Nous présentons nos sincères excuses à la banque MCB pour l'erreur qui s'est produite sur le titre de l'article la concernant dans le précédent numéro. Il fallait noter : « The Mauritius Company Bank » au lieu de « The Mauritius Commercial Bank ».

ZOOM

SUR UN BÉNÉFICIAIRE

Mr Razafindrakoto, propriétaire du pavillon 93

Le couple Rabary fait partie des nombreux marchands qui occupent le grand marché des « pavillons d'Analakely ». Le couple a décidé de commencer à occuper le 93^{ème} pavillon de ce monument historique à partir de l'année 2004 où il distribue des marchandises générales en détail. Vendus à des prix abordables et accessibles à tous, leurs articles ont une qualité répondant parfaitement aux attentes des clients.

Depuis son installation, le marché du couple a connu un succès inégalé : le pavillon a apporté aux époux jusqu'à 400 000 MGA de bénéfices journaliers. Mais, leur-gagne-pain a connu une importante baisse après la crise de 2009. En effet, leur bénéfice journalier a chuté de 400 000 MGA à 20 000 MGA.

C'est ainsi qu'en 2014, en voyant une publicité sur SOLIDIS parue sur un quotidien

qu'ils ont pris la décision de demander l'appui de celui-ci pour une demande de prêt d'un montant de 4,5 millions MGA auprès de la PAMF. Cet établissement est un des partenaires de SOLIDIS. En plus de l'accueil réservé, le couple s'est réjoui de l'assistance et de l'accompagnement de SOLIDIS dans leur démarche de demande de prêt. Ils ont ainsi pu aménager leur petit marché et diversifier leurs marchandises.



Dans l'espoir de pouvoir continuer à travailler avec SOLIDIS GARANTIE, les époux envisagent d'entreprendre de nouveaux projets qui consistent en la production de marchandises locales emballées par eux-mêmes dans les normes, telles le poids de Bambara en sachets, des cacahuètes pilées et mises en boîtes, ou la production de « miel aux mille fleurs. » ■

