

Lettre d'information



N°11 | AVRIL - MAI - JUIN 2016

SOMMAIRE RETOUR SUR LES LIEUX DES ÉVÈNEMENTS p.1/2 | QUESTION DU MOIS p.2
TSARA HO FANTATRA p.3 | VIE D'UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE, PARTENAIRE DE SOLIDIS
GARANTIE p.3 | ZOOM SUR UN BÉNÉFICIAIRE p.4 | SUJET DU MOIS p.4

RETOUR SUR LES LIEUX DES ÉVÈNEMENTS

1 Partenariat BNI/SOLIDIS : une nouvelle convention sur le Crédit Immobilier

La conjoncture actuelle montre à quel point le secteur immobilier a un impact fort sur l'économie du pays, ce qui fait de ce secteur plus que le fer de lance d'un développement économique durable. D'ailleurs, l'augmentation constatée du nombre des investisseurs témoigne du dynamisme de ce domaine, notamment au cours de ces quatre dernières années. Toutefois, l'acquisition d'un logement nécessite un budget conséquent pour les ménages malagasy. Ainsi, le recours aux prêts bancaires reste le plus souvent la meilleure option.

En tant qu'entreprise sociétale, SOLIDIS voudrait apporter une amélioration de la qualité de vie des ménages malagasy. Pour ce faire, il apporte son appui dans la concrétisation de leurs projets d'habitation. En partenariat avec la BNI Madagascar, ce fonds de garantie a mis en place une **solution de garantie simple et allégée sur les crédits immobiliers**.

Ce dispositif a pour unique but de favoriser l'accès au logement pour les foyers malagasy.

Avec cette nouvelle forme de cautionnement de SOLIDIS, la démarche devient plus rapide : sur simple signature de contrat dans une agence de BNI. Et cette caution immobilière n'engendre aucun frais supplémentaire : ils sont connus à l'avance et versés une fois quelle que soit la durée du prêt.

Il est à noter que la mise en place de ce dispositif permet d'une part, à SOLIDIS, d'augmenter son volume d'engagements, et d'autre part, aux partenaires, d'élargir leur clientèle-cible et de conclure dans les plus brefs délais les demandes de prêts immobiliers. Cette deuxième convention sur la GCI a été signée en mars. Des dossiers sont déjà en instruction. ■



SUITE p.2

2 FVTM/ ABP/SAHANALA : une série de séances d'informations fructueuses

En ce début de l'année, SOLIDIS a amélioré sa stratégie de communication : il se focalise davantage sur les campagnes auprès des groupements professionnels. Le fonds de garantie a lancé une **série de séances d'informations thématiques** selon la nature d'activité des groupements cibles. Elles ont suscité beaucoup d'intérêt auprès des participants. En effet, les échanges ont permis aux participants d'en savoir plus sur les opportunités de collaboration avec SOLIDIS et de financement s'offrant à eux dans leurs domaines d'activité respectifs. ■



LA QUESTION DU MOIS

“ EFFET LEVIER de la GARANTIE : que cela signifie-t-il ? ”

DÉFINITION

Le système de la garantie augmente le volume de fonds mis à disposition par les Institutions Financières partenaires (IFP) pour faire l'objet de prêt. Ainsi, grâce à un effet multiplicateur, les Fonds affectés à un fonds de garantie permettent un montant de prêt plus grand que si ces fonds étaient consacrés directement à des prêts ou *a fortiori* s'ils n'étaient pas remboursés.

Ainsi, l'effet de levier permet de :

- à multiplier les profits (et les pertes),
- à augmenter les capacités de financement de l'emprunteur,
- d'octroyer des prêts garantis selon l'effet multiplicateur ; ces prêts participeront au financement d'un projet.

ILLUSTRATION

L'effet levier sur le financement bancaire est très important : un ariary versé par un partenaire permet de garantir 10 ariary d'emprunts bancaires.

Un ariary collecté localement pour doter le fonds de garantie hébergé dans une société Financière de Garanties peut alors engager jusqu'à 5 ariary de caution, en tablant sur un taux de sinistre limité à 20% du fait de la qualité d'instruction et du suivi du dossier.

Pour mieux comprendre le fonctionnement, voici une illustration :



Tolotra vaovao : Taha TOKANA ho FANAMPIANA ireo orinasa madinika sy salantsalany

Na dia eo aza ny fahavononana, mbola maro ireo orinasa no tojo fahasahiranana eo amin'ny fanarenana ny asany, nohon'ny fiantraikan'ny krizy izay nisy teto amin'ny firenentsika. Ahitana soritra izany amin'ireo orinasa madinika sy salantsalany. Mihamaro tokoa mantsy amin'izao ireo mpandraharaha no mandeha mihindram-bola eny anivonan'ny banky.

Anisan'ny nahatsapa izany fahasahiranana'ny orinasa izany indrindra ny SOLIDIS GARANTIE, izay orinasa mpanome antoka fanampiny ho fanamorana ny findramam-bola eny anivon'ny banky. Ho anjara birikiny amin'ny fanarenana ny toe-karena sy fanampiana ara-tsosialy ireo mpandraharaha ireo ary dia niezaka nanatsara ny tolotra ara-antoka ny SOLIDIS.

Ankoatra ny fanafoanana ny fandraisana anjara amin'ny petra-bolam-piatohana izay 12,5% (abondement), dia nesorina ihany koa ny saran'ny fandraharahana izay 1,44%. Araka izany dia lasa TOKANA sy MIHENA arakaraka ny fotoam-piatohana ny taha'ny antoka omen'ny SOLIDIS.

Ho fanamafisana ny fanazavana, inty ny tolotra vaovao :

MOMBA NY FIANTOHANA:			
- Renivola azo hindramina : hatramin'ny 500 tapitrisa Ariary - Faharetan'ny fiantohana : faharetan'ny findramam-bola - Taha-piatohana : 50% n'ny vola hindramina			
FE-POTOANA	12 VOLANA	24 VOLANA	36 VOLANA
SARANY (HT) KAJIANA ARAKA NY VOLA HINDRAMINA	4%/taona	2,5%/taona	2%/taona



VIE D'UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE

PARTENAIRE DE SOLIDIS GARANTIE

FVTM (Federationan'ny Vehivavy Tantsaha eto Madagasikara)



Notre interlocuteur : Madame Ravoniarisoa Lilia, Secrétaire Général de la FVTM

Créée en 2001, la fédération unit les femmes paysannes de Madagascar. Elle est présidée par Madame Razafindrafara Perline.

Aujourd'hui, elle regroupe globalement dix-sept mille (17 000) membres, répartis dans vingt et une (21) régions de Madagascar. Avant de faire de la FVTM une fédération à part entière, ses fondateurs faisaient partie d'une association mixte. Mais, après avoir constaté et analysé les propres besoins des paysannes, la fédération pour les femmes paysannes, FVTM, dont le siège se situe à Ambodivona, a été alors fondée.

En conformité avec ses principes fondateurs, la FVTM contribue activement dans l'accompagnement de ses membres en les encourageant à cultiver un esprit entrepreneurial. Force est de constater que la majorité de ces femmes ont peur de s'engager. Grâce aux différentes formations offertes par la fédération, les membres seront encouragés et aidés pour

être indépendants dans la gestion de leur activité. Bien que le FVTM travaille en étroite collaboration avec des bailleurs, ces femmes ont subi les dommages causés par la crise, sans oublier les problèmes apportés par le changement climatique, le pire ennemi des cultivateurs.

Son partenariat avec d'autres institutions, associations ou organismes, conforte sa contribution à la valorisation du travail de la femme. La fédération est à la fois source d'information, source de sponsoring ainsi que mentor pour ces femmes Malagasy.

A partir de cette année 2016, la FVTM priorise la mise en place d'une zone pilote qui sera éventuellement la région de Vakinankaratra. L'objectif est de faire de cette zone une référence d'exploitation et d'entreprenariat pour tous les membres et les femmes paysannes. Elle souhaite également pouvoir entretenir une étroite collaboration avec d'autres associations qui défendent la cause féminine. ■



Madame Shabrina Fazal Hassim, PROPRIÉTAIRE DE LA PHARMACIE VONJY



Après sa création par Mme Olga Louise Ranivoarino, la Pharmacie Vonjy d'Anosizato Ouest a été reprise par le couple Hassim en 2010.

En plus de son implantation stratégique, il y a effectué des grands travaux d'aménagement

pour mieux se démarquer. Les ventes ont ainsi connu un succès, notamment en 2012 où le chiffre d'affaires a atteint les 320 millions d'Ariary.

Suite à ce succès et après étude de marché, le couple Hassim a alors projeté d'ouvrir une deuxième officine au sommet de la côte de Sabotsy-Namehana en janvier 2013.

Mais, en juillet 2013, un incident est survenu au niveau de la pharmacie d'Anosizato, durant le déménagement personnel du couple. Une perte de 40 millions d'Ariary a été constatée: 20 millions d'Ariary de chiffre d'affaires et 20 millions d'Ariary prévu pour le paiement en espèces des fournisseurs.

Pour rétablir la situation, le couple Hassim a voulu faire un prêt bancaire, non seulement, pour acquisition de matériels, mais aussi pour aménagement de la nouvelle officine, approvisionnement et reconstitution de stocks.

Pour trouver une caution, le couple a fait appel à SOLIDIS GARANTIE. «*Je suis satisfaite de ce coup de pouce. En plus de l'accueil, SOLIDIS m'a accompagnée dans le montage du dossier de financement*», dit Mme Shabrina Fazal Hassim.

SOLIDIS ne cesse d'offrir de nombreuses opportunités aux PME/TPME en cherchant à honorer la confiance de sa clientèle. ■

SUJET DU MOIS

Comment améliorer votre profil emprunteur ?

Pour obtenir un financement à des conditions avantageuses (crédit, rachat de prêts), il faut mettre toutes les chances de son côté. Il faut donc optimiser son profil emprunteur. Ce terme «**profil emprunteur**» recouvre l'ensemble des caractéristiques que l'établissement financier sera amené à analyser pour évaluer les risques, proposer une offre de **financement** et en déterminer les modalités du **crédit (taux d'intérêt, garantie demandée)**.

De ce fait, les établissements financiers ont créé des **systèmes de notation ou d'analyse** dans lesquels sont pris en compte de nombreux paramètres sur l'emprunteur tels que les revenus, son patrimoine, sa situation professionnelle et son type de contrat actuel (Intérim, CDD, CDI, travail à temps complet ou partiel...), son âge, son apport personnel ou encore sa situation familiale.

Pour **améliorer alors votre profil emprunteur**, vous devez assainir tant que

possible ces différentes conditions. En premier lieu, vous devez avoir une situation financière saine. Pour cela, vous devez rembourser si possible tous les crédits à la consommation que vous auriez pu souscrire. Dans le cas contraire, il est impératif de garder un taux d'endettement inférieur à 33%. En deuxième lieu, l'emprunteur devra, à minima, avoir un apport personnel suffisant pour payer les frais d'acquisition (frais de notaire et frais d'agence) et les frais de mutation.

Par ailleurs, cet apport peut également montrer l'implication de l'emprunteur. Ainsi, il peut correspondre à une épargne constituée depuis longtemps dans le cadre d'un Plan d'Épargne pour Logement (PEL).

En outre, vous devez avoir une **situation professionnelle stable**, dans l'idéal en CDI depuis au moins un an. L'essentiel est de ne pas changer d'emploi et d'essayer d'avoir un maximum de stabilité. Si vous tentez de contracter un prêt immobilier alors que vous

êtes en période d'essai ou en CDD, vous risquez d'essuyer un refus de la part de votre banque ou de bénéficier de conditions de crédit peu avantageuses.

En dépit de ces paramètres, les revenus doivent être domiciliés dans une banque pour la traçabilité quant à leurs existences et à leur utilisation mensuelle. Enfin, il convient de bien préparer son rendez-vous avec son gestionnaire de compte, afin de négocier les conditions du crédit.

Mais dites-vous bien que chaque établissement financier à ses propres critères. En effet, un bon dossier dans l'une, peut être excellent pour l'autre, chacun définissant cette notation uniquement de manière interne et confidentielle.

Pour vous situer et étudier les marges d'action dont vous disposez pour améliorer votre profil emprunteur, voici un tableau récapitulatif :

	PROFIL			
	Médiocre	Moyen	Bon	Excellent
Situation professionnelle	Ancienneté < à 6 mois	CDI 6 à 8 mois d'ancienneté	CDI 8 à 12 mois d'ancienneté	CDI avec plus d'un an d'ancienneté
Apport personnel	< à 15 %	15 à 20 %	20 à 30 %	> à 30 %
Taux d'endettement	> à 33 %	30 à 33 %	25 à 30 %	< à 25 %
Durée de prêt	Variable	Variable	Variable	Variable
Avis	Votre banque risque de refuser de vous accorder un prêt immobilier. Vous devez essayer d'améliorer votre situation avant de faire votre demande de prêt.	Votre profil est acceptable mais il est sans doute préférable d'attendre de stabiliser votre situation professionnelle pour bénéficier de conditions plus intéressantes.	Vous présentez un profil de qualité. N'oubliez pas de comparer les offres des banques afin de négocier au mieux les conditions de votre prêt avec votre banquier.	Vous présentez un excellent profil emprunteur. Vous allez pouvoir négocier des frais de dossier plus faibles voir nuls et un taux d'intérêt très compétitif.

ERRATUM

Nous présentons nos sincères excuses à la Banque des Mascareignes de Madagascar (BMM) pour l'erreur qui s'est produite sur le nom de l'interlocuteur énoncé dans le précédent numéro. Il fallait noter : «*Rachid Mouhtajy, Directeur Général*» au lieu de «*Jöel Herniniaina Razafimbalo, Directeur Commercial*».