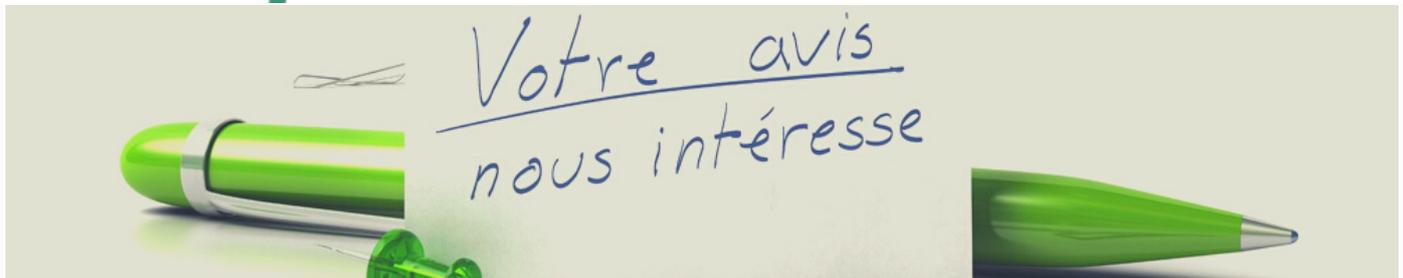


# Lettre d'information



POUR NOUS CONTACTER:

Lot II K 1 Immeuble Imanga Kely  
Ambohitovo Avaratra  
101 Antananarivo  
Tél. : 020 22 211 00  
E-mail : [information@solidis.org](mailto:information@solidis.org)



## Sondage

Cher client,

L'accès au financement est un facteur décisif de succès pour les entreprises, notamment les MPME. C'est également une condition importante de la croissance économique. Face à la pandémie actuelle, nous avons initié une enquête pour identifier les contraintes limitant cet accès au crédit, leurs besoins actuels pour faire face à cette crise sanitaire, leurs besoins futurs en vue de la relance de leurs activités et les sources de financements qu'elles souhaitent (emprunts, augmentation de capitaux ou autres financements).

Ainsi, pour nous permettre de vous accompagner de manière optimale, nous vous invitons à nous accorder quelques minutes en cliquant sur le lien ci-après et en répondant à notre questionnaire :

[https://docs.google.com/forms/d/1eAvltMkKx2FUSrxPK6CTCimBSrHDEMEmunXhj99Trhw/viewform?ts=5e8ee65c&edit\\_requested=true](https://docs.google.com/forms/d/1eAvltMkKx2FUSrxPK6CTCimBSrHDEMEmunXhj99Trhw/viewform?ts=5e8ee65c&edit_requested=true) (vous pourriez nous retourner votre réponse par mail à [information@solidis.org](mailto:information@solidis.org)).

Nos sincères remerciements pour votre collaboration.



Accédez facilement aux **MARCHES PUBLICS**  
avec **SOLIDIS**

**CAUTION  
SUR MARCHÉ**  
rapide, flexible, accessible

Immeuble Imanga Kely, Kianja Rajoelisoa Lot II K 1 Ambohitovo | 101 Antananarivo Madagascar  
Tél. : (+261) 20 22 211 00 | E-mail : [information@solidis.org](mailto:information@solidis.org)



## Surnommé Steve, il a fait de sa détermination, la clé de sa réussite.



Une société de négoce globale, spécialisée dans les pièces industrielles et dans la téléphonie, a enregistré une croissance exponentielle depuis son accompagnement par SOLIDIS à partir de 2018.

Steve, jeune entrepreneur ambitieux et visionnaire issu d'une famille modeste était d'abord le représentant à Madagascar d'une entreprise londonienne de négoce (de 2012 à 2016). Cette expérience enrichissante à plus d'un titre lui a ouvert l'accès au cercle plutôt restreint des grands "manufacturiers mondiaux de pièces industrielles". Elle a surtout permis à Steve de constater le décalage entre les offres de ces manufacturiers, souvent basé dans les pays développés, et les besoins des industriels malgaches.

Fort de ce constat et s'appuyant sur ses expériences en "sourcing" et en négoce internationale, il a décidé de monter son entreprise en octobre 2016 pour combler ce vide.

Le parcours a été semé d'embûches et il lui a fallu faire preuve d'intelligence, de persévérance et d'audace pour pouvoir réussir.

Ainsi, sa stratégie est d'allier meilleur prix et qualité avec des produits respectant les normes internationales". Cette approche, assez novatrice, a renforcé sa notoriété et l'a amené doucement mais sûrement au succès. En effet, un an seulement après le lancement de sa société, il a obtenu «sa 1ère carte de représentation locale d'une société spécialiste en produit de sécurité basée à Londres», suivi de «sa 2ème carte pour représenter une société de produits électriques basée en France» et de sa «3ème carte pour une marque de téléphone mobile» qui vend plus de 100 millions d'unités de téléphones par an dans le monde.

A l'instar des jeunes entrepreneurs qui se lancent dans les affaires, Steve a rencontré beaucoup de difficultés pour avoir accès aux financements et a dû se contenter de son épargne personnelle pour financer les premiers pas de son entreprise. A l'entendre, c'était toute une gymnastique puisque, d'une part, il devait payer au comptant, au moment de passer les commandes, ses fournisseurs, majoritairement en dehors de Madagascar, et que, d'autre part, ses clients constituées de grandes entreprises locales, ne paient tous qu'à 30 jours après livraison. Petit entrepreneur avec des grandes ambitions, Steve n'avait pas vraiment les moyens de grandir dans le monde des affaires, heureusement que son conseiller financier lui a préconisé d'approcher SOLIDIS et ce dernier lui a été d'une aide précieuse et lui a permis de maintenir son élan.

Avec son rôle de facilitateur, SOLIDIS lui a ouvert les portes des institutions financières. Ainsi, il a pu bénéficier de lignes de crédits adaptées à son affaire. Depuis sa collaboration en 2018 avec SOLIDIS, son chiffre d'affaire a augmenté de +400%. Steve espère renforcer son partenariat avec SOLIDIS d'ici la fin de la pandémie; il projette d'élargir son activité en s'ouvrant à de nouveaux horizons.

### Petit mot pour les lecteurs :

"... La vie entrepreneuriale est un parcours plein d'aventures, il y a de mauvaises (souvent plus nombreuses) et bonnes surprises (qu'on apprécie énormément), mais comme l'a dit Steve Jobs "Stay hungry. Stay foolish." ... ».

\* nom modifié pour garder l'anonymat de notre client

- Sur un terrain de 4 000m<sup>2</sup>
- Site clôturé et sécurisé
- 19 villas mitoyennes avec jardin privatif chacun
- Parking spacieux
- Vaste espace commune verdoyante



 maison  
& tradition



# Lettre d'information



## POUR NOUS CONTACTER:

Lot II K 1 Immeuble Imanga Kely  
Ambohitatovo Avaratra  
101 Antananarivo  
Tél. : 020 22 211 00  
E-mail : [information@solidis.org](mailto:information@solidis.org)