

Lettre d'information



N°12 | JUILLET - AOÛT - SEPTEMBRE 2016

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

RETOUR SUR LES LIEUX DES EVENEMENTS

1 SOLIDIS : un instrument stratégique dans le système financier pour le développement économique durable



SOLIDIS cochera la case présente pour épauler et soutenir les entrepreneurs dans le seul but de les aider à fructifier leurs business.

Par ses expériences, SOLIDIS a évoqué les problèmes rencontrés par les entrepreneurs malagasy dans leurs demandes de financements, notamment en termes de garanties «crédibles, solvables et liquides» et a proposé des solutions d'appui concrètes et adaptées au développement durable. Étant un partenaire stratégique des établissements financiers en termes de garantie bancaire, SOLIDIS a soutenu un atelier sur «le système financier pour le développement économique» le 16 Juin dernier à l'Hôtel Ibis Ankorondrano.

À Madagascar, une explosion du secteur informel avec une évolution tendancielle croissante de la création des micro-entreprises ont été constatées depuis la crise politico-économique. Du côté du secteur privé, l'accès difficile au financement des projets d'investissements des entreprises reste l'un des obstacles majeurs. De principaux facteurs freinent le développement des investisseurs privés, et pénalisent l'emploi dans notre pays à savoir l'instabilité macro-économique, l'infrastructure face au service d'électricité, les lourdeurs administratives, la corruption, le système juridique...

Conscient de cette situation et s'inscrivant dans le cadre du Dialogue Public Privé, le Gouvernement, à travers le Ministère de

l'Economie et du Plan, en partenariat avec l'EDBM, a organisé un atelier. Ce dernier a pour objectif l'échange sur les enjeux des financements et la réflexion sur les reformes du système financier permettant d'améliorer l'accessibilité des personnes physiques ou morales aux produits de services financiers. À cela s'ajoute un modèle ou un système de financement pérenne pour soutenir le fonds de roulement et le renouvellement.

Mis à part les techniciens du Ministère, des groupements des entreprises et opérateurs privés de différents secteurs d'activités ont été présents et ont participé activement à cet atelier. ■

SUITE p.2

2 SOLIDIS optimise sa visibilité à travers les salons professionnels



Les salons professionnels prennent de l'ampleur dans le pays actuellement au sein de notre pays après une longue crise politico-économique. La participation à ces événements a principalement

un impact important pour la visibilité et l'élargissement du portefeuille clients des entreprises exposantes.

Acteur de développement économique, SOLIDIS GARANTIE a renforcé ses

actions de communication hors média. Mis à part les newsletters et les séances d'informations destinés aux partenaires financiers et techniques, le fonds de garantie SOLIDIS s'est porté volontaire pour affirmer sa **participation aux salons professionnels thématiques**.

Dans le but de maximiser les opportunités de partenariat intéressant, et de faire connaître davantage sa mission principale en tant qu'établissement financier, SOLIDIS GARANTIE a multiplié les canaux d'interaction. En plus des expositions sur un emplacement stratégique, ce fonds de garantie a participé intensément à des conférences-débat. Et pour marquer l'originalité et l'importance de sa mission envers les entreprises cibles, SOLIDIS GARANTIE a utilisé des e-mailings et des réseaux sociaux pour attirer davantage des clients/visiteurs. Afin d'optimiser l'expérience client, ce fonds de garantie a présenté une panoplie d'offres de garanties «sur mesure», basées principalement sur les attentes des participants et des visiteurs qui répondent à leurs besoins d'exploitation et d'investissements. ■

2

QUESTION DU MOIS

“ CREDIT SCORING : que cela signifie-t-il ? ”

DEFINITION

C'est une technique de notation qui sert à analyser le risque de défaillance crédit via un score statistique. Le credit scoring est alors un véritable outil d'aide à la décision. Il peut s'appliquer tant à un particulier qu'à une entreprise. Il repose sur la mesure de deux éléments importants :

- La fiabilité des informations sur le client (âge, situation familiale, Catégorie Socio-Professionnelle [CSP], situation professionnelle, ancienneté professionnelle, ...) et son attitude face à ses engagements,
- La solvabilité du projet, s'intéressant principalement aux données financières de l'emprunteur (niveau de revenu, dépenses de ménage et engagements en cours).

OBJECTIFS

En tant qu'approche objective dans l'octroi de crédit, le credit scoring vise à estimer si l'emprunteur est solvable, s'il a la capacité de rembourser l'emprunt envisagé. En rendant possible un traitement massif des demandes, il rend le crédit accessible à une plus large frange de la population.

AVANTAGES

- Procédé simple : après la saisie des informations sur l'emprunteur et son prêt envisagé, la réponse sur l'accord de crédit est délivrée très rapidement,
- Amélioration de l'efficacité dans le processus d'analyse et de livraison du crédit. ■



SECTEUR IMMOBILIER toujours aussi florissant

Du point de vue investissement, le problème foncier à Madagascar reste un défi. Malgré la présence de nouvelles lois, l'acquisition de terrains demeure difficile pour les Malagasy. C'est l'une des raisons qui poussent plusieurs organismes à lutter pour le droit de jouissance des Malagasy sur leurs biens fonciers.

Il va sans dire que tout citoyen a droit à un logement décent. Toutefois, selon la source de l'INSTAT (chiffre de 2009), 76,2% des habitants en zone urbaine vivent encore dans des bidonvilles. Comme confirmé par les statistiques d'ANALOGH citées par Ma-TV le 14 juillet dernier, on constate un gap de 960000 logements à Madagascar.

Face à cette situation, le gouvernement malagasy s'est porté volontaire pour élaborer, en 2014, la Politique Nationale de l'Aménagement du Territoire (PNAT) et la Politique Nationale de l'Habitat (PNH). Avec l'appui des différents partenaires techniques et financiers, il a projeté, pour les années à venir, de mener des actions correctives, anticipées et planifiées, de type curatives, préventives et prospectives, pour accompagner le développement urbain. Cette initiative tient compte à priori de l'environnement et des conditions de vie sociale, et valorise les patrimoines communaux, générateurs de revenus.

Pour ce faire, ANALOGH, sous la tutelle du Ministère auprès de la Présidence chargé de l'Aménagement du territoire et de l'équipement, a concrétisé ce projet en 2015 à Anosiala Ambohidratrimo pour 100 logements, et à Ambatondrazaka pour 50 logements*. Notons que les logements sont destinés principalement aux fonctionnaires malagasy pour un prix allant de 25 à 27 millions d'ariary suivant

la superficie du terrain acheté. Aussi, face à la demande accrue, ANALOGH prévoit d'étendre le projet dans différentes régions, à commencer par les régions de Vakinankaratra et Boeny.*

Parallèlement aux politiques du gouvernement, les établissements finan-



ciers veulent également offrir un cadre de vie organisé, harmonieux et sécurisé aux citoyens. Dans ce sens, ils se sont engagés à aligner leurs taux d'intérêt et à alléger les conditions de crédits pour favoriser l'accès à un logement décent de toutes les catégories de ménages, notamment les couches modestes travaillant majoritairement dans le secteur privé.

Persuadés des besoins et de la capacité financière de leur cible, les établissements financiers s'efforcent de redynamiser les offres de prêts immobiliers. De plus, des conventions de partenariat tentent à s'établir petit à petit entre, d'une part, les promoteurs immobiliers et d'autres part, les fonds de garantie et les établissements financiers depuis fin 2015.

La stratégie de partenariat commence à apporter ses fruits. En effet, depuis son partenariat avec BNI et BMOI, le Fonds de garantie SOLIDIS a reçu une trentaine de dossiers à garantir pour un montant total de crédits de deux milliards d'ariary. Le secteur immobilier poursuit sa croissance pour réaliser les rêves des ménages Malgaches. ■

* Source : article du 11 juillet sur Ma-tv en ligne - Midi Madagasikara du 13 et 22 juin 2015



TSARA HO FANTATRA

Inona avy ny andraikity ny vondrona (groupement professionnel) ?

Avy nisan'ny fepetra angatahan'ny banky sy ny orinasa mampindram-bola ny fananan'ny mpandraharaha antoka mazava sy mari-pototra ary ampy raha maniry ny hihindram-bola izy. Misy karazany telo miavaka tsara anefa izany antoka izany :

- Ny antoka ara-materialy izay sokajiana ho fitambaran'ny fananana sy fitaovam-piasana misoratra amin'ny mpandraharaha na ny mpiaramiombon'antoka aminy na koa ny vadiny ;
- Ny antoka ara-bola izay ilaina, indrindra raha tsy ampy ny antoka arapitaovana entin'ny mpandraharaha, ary tsy tiany hihena ny vola tiany hindramina ;
- Ny antoka ara-moraly izay omen'ny vondrona misy ny sehatr'asan'ny mpandraharaha.

Hita araka izany fa manana ny andraikity ny vondrona eo amin'ny fanohanana sy fanampiana ny mpandraharaha.

Tsara marihina fa ny "vondrona" dia fikambanan'ny mpandraharaha maromaro miombona sehatr'asa izay voafaritra sy mitovy. Ny andraikiny dia miompana be amin'ny tombotsoa ho an'ny mpikambana ao anatiny, izay mitsinjara toy izao :

- Mitady lalam-barotra ho an'ny mpikambana ao aminy ;
- Mampivelatra ny sehatr'asa hiariana amin'ny alalan'ny fifampiserasera ;
- Manome fampianarana sy atrik'asa ho fampitomboana ny fahalalana sy ny traikefan'ny mpikambana ;
- Manome antoka ara-moraly ny mpikambana maniry hindram-bola eny anivon'ny banky sy ny orinasa mpampindram-bola isan-karazany.

Mavesa-danja tokoa araka izany ny andraikity ny vondrona, indrindra ny eo amin'ny sehatry ny fihindram-bola, satria amin'ny mahampiantoka azy, dia mila manara-maso sy manohana akaiky ny mpikambana nihindram-bola izy ho faharetan'ny fiaraha-miasa. ■

Monsieur Ramanantsoa Ramarcel,

DIRECTEUR GENERAL DE VELOSHOP

Lors de sa création en 2004, le promoteur de VELOSHOP s'est lancé dans l'épicerie et la vente de marchandises générales. Au fil du temps, les activités ont évolué et Monsieur Ramanantsoa a enchaîné, à partir de 2012, par la distribution de proximité tant en gros qu'au détail des produits STAR et assimilés. En effet, il a su saisir l'opportunité qui s'est présentée caractérisée par une forte potentialité du marché-cible.

Le promoteur a signé un contrat en tant que «dépôt STAR» avec cette grande société malgache productrice de boissons hygiéniques. Dans ce cadre, il a agrandi sa capacité de stockage jusqu'à 300 cageots par jour.

La bonne performance dégagée par VELOSHOP a conduit son partenaire STAR à renouveler son contrat avec un objectif encore plus ambitieux en juin 2015. De plus, le soutien de la BNI par un crédit de renforcement de fonds de roulement adossé de la caution financière de SOLIDIS n'ont fait que pousser les activités de VELOSHOP.

Les besoins croissent avec les activités. Monsieur Ramanantsoa est satisfait des appuis qu'il a reçus et reste confiant car il peut continuer à compter sur sa banque et SOLIDIS dans son essor et ses perspectives. VELOSHOP est à ce jour «Partenaire STAR Privilégié» affirme Monsieur Ramanantsoa. ■



Banque Malgache de l'Océan Indien BMOI - Groupe BPCE



M. Pierre Mahé, Directeur Général de la BMOI.

Filiale du Groupe BPCE, la Banque Malgache de l'Océan Indien (BMOI), banque de référence des Entreprises et du commerce international, a été créée en 1989. Société Anonyme au Capital de 6 000 000 000 MGA, elle est représentée par sept (07) agences en provinces et une dizaine d'agences sur Antananarivo. Elle travaille avec des opérateurs de tous les secteurs clés de l'économie ; de la production agricole, aux prestations de services en passant par la production industrielle et le commerce.

La BMOI propose une gamme complète de produits et services bancaires destinés aux Particuliers, Professionnels, Institutionnels et Entreprises. Tous ses produits sont conçus pour apporter une satisfaction maximale à ses clients et pour les accompagner dans leurs projets de vie autant personnels que professionnels. Bien que la mise en place de services de qualité nécessite un coût de structure conséquent, la BMOI Groupe BPCE est fière d'avoir un des rapports qualité/prix parmi les plus compétitifs de la place. C'est une des

nombreuses raisons pour lesquelles, malgré le contexte socio-économique actuel, ses clients lui ont toujours témoigné leur fidélité.

La BMOI Groupe BPCE a toujours valorisé le contact et la proximité avec ses clients. C'est la raison pour laquelle elle a développé plusieurs canaux de communication à l'instar de son site internet, de Facebook, de son adresse mail, de BMOI SMS et des contacts téléphones pour que ses clients puissent interagir avec elle.

La BMOI Groupe BPCE œuvre toujours pour l'amélioration de ses services, notamment sur le raccourcissement des délais. En atteste la garantie SOLIDIS sur son offre de crédits immobiliers, qui permet aux ménages d'accéder à la propriété avec des conditions avantageuses et des délais réduits. Dans cette optique et dans cette volonté d'effort continu, la BMOI Groupe BPCE est la première banque de la place à avoir obtenu la certification ISO 9001-2015 pour toutes ses activités de production bancaire en Avril 2016.

Cette banque envisage prochainement de lancer TISINDAY, une solution d'échanges de données informatisées (EDI) destinée aux Entreprises et Professionnels. Ceci leur permettra dans un premier temps de sécuriser et de gagner du temps pour leurs virements et prélèvements multiples, et dans un second temps d'obtenir leurs relevés périodiques et avis d'opérations sur une seule et même plateforme. ■