

Lettre d'information



N°13 | OCTOBRE-NOVEMBRE-DECEMBRE 2016

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

RETOUR SUR LES LIEUX DES ÉVÈNEMENTS

1 SOLIDIS est Partenaire du Salon International de l'Habitat 2016



Pendant ces quatre (04) jours, l'équipe de SOLIDIS était à la disposition de ses clients pour leur offrir écoute et conseils selon leur besoin, dans le dessein de les accompagner dans leurs projets par l'apport d'une caution financière à hauteur de 100% du montant demandé. L'objectif de cette garantie est de faciliter l'accès des ménages malagasy au prêt



Persuadé que le concept d'exposition attractif privilégie une visibilité maximum pour l'ensemble des participants, le Fonds de garantie SOLIDIS a voulu associer son image au Salon International de l'Habitat en tant que partenaire de l'évènement, qui s'est tenu au Parc des Expositions Forello Tanjombato le 20 au 23 octobre dernier.

Cette participation active de SOLIDIS a été marquée par la promotion de l'offre « Garantie sur Crédits Immobiliers (GCI) auprès des clients « Particuliers » des établissements de crédits. Grâce à son emplacement, ce fonds de garantie a pu donner vie aux projets de ses clients dans le secteur de l'habitat et de l'immobilier.

immobilier et de simplifier la formalisation de sa garantie auprès de l'établissement de crédit partenaire.

À part la promotion de l'offre GCI auprès des clients potentiels, SOLIDIS a profité également de cette occasion pour promouvoir les autres offres et pour détecter la possibilité de nouveaux partenariats avec les autres exposants. ■

2 Atelier sur le financement des énergies renouvelables

Malgré notre position géographique et notre potentialité énergétique renouvelable, la défaillance de l'infrastructure mise en place entraîne un faible taux d'accès des ménages à l'électrification, soit 14% et handicape le développement économique et social du pays par le délestage récurrent.

Face à cette situation, l'Union Européenne prévoit de soutenir l'électrification de la Grande Ile en début 2017 par la mise en place de l'« ElectriFi ». L'ElectriFi est un nouvel instrument de l'électrification qui permet, d'un côté, de mobiliser, d'accélérer et de stimuler les investissements du secteur privé, et de l'autre, d'accroître et d'améliorer l'accès à l'énergie renouvelable, abordable et fiable. En vue d'assurer la mise en œuvre de cet instrument, un atelier a été orga-

nisé à l'hôtel Carlton le 10 novembre dernier par le Ministère de l'Énergie et des Hydrocarbures de Madagascar, l'Agence de Développement de l'Électrification Rurale (ADER) de Madagascar, l'Union Européenne (UE) et la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). Mis à part la coopération Union Européenne - Madagascar dans le domaine de l'énergie et la nouvelle politique de l'énergie, cet atelier a invité des grands consommateurs de l'énergie et des acteurs-clés

tels que SOLIDIS afin de présenter les problématiques de ce type d'investissement lourd et d'apporter, par la suite des solutions financières adaptées et fiables pour les entrepreneurs des énergies renouvelables à Madagascar. SOLIDIS promeut donc des actions les investisseurs et propose différentes offres de garanties et de financements adaptées et spécifiques aux énergies renouvelables. ■

3

PROGRAMME LEAD CAMPUS

SOLIDIS GARANTIE : Trophée de la meilleure entreprise africaine 2016

À l'issue du programme LeAD Campus (Leaders pour l'Afrique de Demain), dispensé par Sciences-Po Paris, SOLIDIS a remporté le trophée de la meilleure entreprise africaine 2016 avec mérite. Choisis parmi les vingt-trois (23) dirigeants hauts potentiels en Afrique, le Directeur Général de SOLIDIS GARANTIE, Hagasata Rakotoson a fait honneur à son équipe et à son entreprise. En effet, le prix d'excellence Proparco lui a été décerné. C'est un prix accordé solennellement au meilleur projet d'entreprise. Ce prix a été remis par Amaury Mulliez, Directeur Général Adjoint de Proparco.

Ce programme LeAD Campus se veut d'identifier, de développer les compétences des leaders et futurs leaders de l'Afrique en les regroupant au sein d'un même programme. Son objectif est de faire émerger des entrepreneurs capables d'intégrer les enjeux de la croissance et du développement durable du continent africain dans les pratiques de leurs entreprises ou organisations. Ce programme panafricain englobe trois thèmes majeurs à savoir le Business, le Leadership et les Enjeux sociétaux. Il a été mis en place par deux institutions Africaines et deux institutions Françaises dont l'Agence Française de Développement, le premier bailleur de SOLIDIS GARANTIE.

Une filiale de l'AFD qui consacre son financement au secteur privé, Proparco intervient dans les pays émergents et en développement à travers une gamme complète d'instrument financier allant du prêt à la garantie. Ce prix d'excellence permettra à SOLIDIS GARANTIE d'améliorer sa stratégie commerciale, de développer son projet de financement et de multiplier sa capacité à soutenir davantage les entreprises à Madagascar. ■



4

INSTITUT NATIONAL DU COMMERCE ET DE LA CONCURRENCE (INCC) ET SOLIDIS

Renforcement de capacités des étudiants et formateurs



Le secteur du commerce reste prometteur à Madagascar. En effet, il occupe 51% des secteurs d'activités actuellement.

L'organisation de la COMESA et du Sommet de la Francophonie dans la Grande Ile cette année a promis un avenir fructueux pour le développement économique du pays et a offert des opportunités d'affaires aux différents promoteurs malagasy.

Mis à part les promoteurs, l'INCC, lequel est un établissement de formation professionnalisante du Ministère du Commerce chargé d'appui au secteur privé, a également obtenu le soutien de l'organisateur du Sommet de la Francophonie en vue de renforcer les capacités des formateurs et étudiants pour mieux pénétrer les marchés régionaux et internationaux.

Des ateliers et conférences ont alors été organisés au Madagascar Development Learning Center (MDLC) Anosy les 27 et 28 octobre dernier en vue de développer la promotion des exportations. Les interventions des établissements financiers et d'un fonds de garantie tel que SOLIDIS ne se limitent pas seulement à la présentation des offres et informations de l'environnement du secteur actuel. Elles ont aussi partagé leurs expériences aux participants pour mieux maîtriser le secteur à intégrer et mieux préparer l'insertion professionnelle. ■

4



“CREDIT-BAIL que cela signifie-t-il ?”

DEFINITION

C'est une méthode utilisée pour permettre à une entreprise d'acquérir des biens (mobiliers ou immobiliers) à l'issue d'une période de location. Utilisé parfois dans le secteur bancaire, il se présente sous forme de contrat de location conclu entre l'établissement de crédit qui est le bailleur et l'entreprise qui est l'occupant. Ce contrat de location est assorti d'une promesse de vente à l'issue du contrat de location.

De la sorte, l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien qui est mis à sa disposition durant la période du crédit-bail.

En pratique, le crédit-bail peut porter sur du matériel (voiture, outillage, équipements...) mais aussi sur des biens immobiliers.

AVANTAGES

- Le prix de vente appliqué est généralement faible en fin de contrat,
- Les loyers payés sont des charges déductibles en intégralité par l'entreprise,
- Le délai de mise à disposition du matériel est court,
- La procédure administrative pour le financement est simplifiée,
- L'occupant est libre d'acheter ou de poursuivre la location, ou encore de restituer l'usage du bien à la fin du contrat. ■

TSARA HO FANTATRA

Inona no atao hoe ANTOKA ?

Manana ny anjara toerany lehibe ny antoka eo amin'ny sehatry ny findramambola. Na orinasa na olon-tsotra dia mila manana antoka mazava tsara vao afaka mihindram-bola eny anivon'ny banky sy ny orinasa mpampindram-bola.

Misy karazany telo miavaka tsara araka izany ireo antoka ary miankina amin'ny lelavola tiana hindramina sy ny tetik'asa tiana hatao ny tahany sy ny karazana antoka ilaina :

Voalohany amin'izany ny antoka ara-materialy, izay mety ho fitaovana ampiasana ao an-tokatrano na ao amin'ny toeram-piasana ka misoratra amin'ny anaran'ny olona hindram-bola izany. Mety misy koa anefa ny antoka izay misoratra amin'ny anaran'ny olona akaiky azy toy ny vadiny na ny ray aman-dreniny na iray tampo na koa mpiara-miasa izay miara-miom-bon'antoka. Tsara marihina fa tsy maintsy manana taratasy manamarina izany antoka izany ilay olona hindram-bola, raha tsy izany dia tsy manan-danja ny antoka entiny.

Faharoa dia ny antoka ara-moraly izay angatahana manokana amin'ireo orinasa. Io antoka ara-moraly io dia omen'ny vondrona misy ny sehatr'asa maha-mpikambana ilay mpandraharaha. Ny fidirana ho mpikambana anatin'ireny vondrona ireny tokoa mantsy dia mampiseho ny maha ara-dalàna ny orinasan'ny mpandraharaha iray. Efa maro ankehitriny ireo vondron'asa misy eto amintsika, izay manana tolotra sa-

mihafa mba hanomezana tombontsoa ireo mpikambana ao aminy toy ny fampivelarana ny seha-pihariany amin'ny alalan'ny serasera sy ny lalam-barotra samihafa na ny fiofanana ho fanatsarana ny fomba fiasa na koa ny fanamorana ny fihindramambola eny anivon'ny banky.

Ary ny farany dia ny antoka ara-bola izay miankina be dia be amin'ny fahampian'ny antoka ara-materialy. Ny mpandraharaha mangataka hindram-bola eo anivon'ny banky no tena mila ity antoka ara-bola ity. Tsara marihina mantsy fa amin'ny ankapobeny, mila manomana antoka 100% hatramin'ny 120% ny vola tiana hindramina ny banky. Maro araka izany ireo mpandraharaha no tsy mahafeno io antoka ara-materialy io ka voatery mitady lalana hafa mba ahazoana manantantarakana ny tetik'asa sy hampiroboroboany ny orinasy.

Na dia efa an-taonany maro aza ny niorenany dia mbola vitsy ireo mahalala ny fisian'ny orinasa mpanome antoka fanampiny eto amintsika. Ny tanjon'izy ireo anefa dia hanampy ireo mpandraharaha amin'ny fanamorana ny findramambola eny anivon'ny banky. ■

Les nouveaux types de financements en vue pour les PME malgaches

La mise à disposition des moyens financiers n'a jamais été explicite pour les PME malgaches. Le rôle ainsi que l'importance de chaque instrument financier requiert de plus amples informations. Outre les lignes et crédits bancaires, d'autres alternatives existent. Ces instruments ne sont pas nouveaux en soi mais ne sont pas encore offerts aux PME malgaches. Ils sont largement utilisés à l'extérieur et simplifient le financement des exploitations.

Les lignes de crédits actuelles demandent une grande dépendance vis-à-vis des banques commerciales et les exigences de ces dernières constituent un frein à l'inclusion financière des PME (fonds propres, capacité d'endettement, domiciliation de flux, bonne signature des contreparties...).

Cela ouvre les portes à trois (03) autres instruments de financement pour les PME malgaches :

LE LEASING OU CRÉDIT-BAIL

Généralement, le leasing ou crédit-bail est reconnu pour être un mode de financement pratique. Le contrat d'un crédit-bail soulève des enjeux importants, il est bon à savoir que ce contrat permet aux entreprises et aux particuliers bénéficiaires d'investir dans des biens en s'acquittant d'un paiement forfaitaire mensuel appelé loyer ou redevance. En plus clair, lors d'un crédit-bail, un établissement met un bien d'équipement à la disposition d'une entreprise pour une période déterminée, contre paiement d'une redevance périodique. Dans le cas de non-respect du contrat, le bien revient d'office à l'institution qui l'a acheté. En fin de contrat, le bien peut être cédé à sa valeur résiduelle ou repris par le fournisseur et remplacé par un nouveau.

L'AFFACTURAGE

L'affacturage est une méthode de financement et de recouvrement de créances pouvant être utilisée par une entreprise et qui consiste à confier à un organisme tiers (un établissement de crédit spécialisé) la gestion de ses créances afin d'en obtenir, entre autres avantages, un règlement anticipé.

Plus simplement, le fonctionnement est comme suit :

Afin de fidéliser ses clients, une PME leur accorde des facilités. Les délais vont en général de 30 à 90 jours. La PME a toutefois besoin de trésorerie pour financer son exploitation ou son fonds de roulement. Elle va voir un établissement qui fait de l'affacturage appelé « factor » et va lui vendre ses créances mais à un prix plus réduit. Ces créances ont été mobilisées et la trésorerie est disponible. De plus, les risques de perte sur les recouvrements ont été transférés au factor, ce qui différencie l'affacturage de la ligne d'escompte accordée par les banques.

LES FONDS D'INVESTISSEMENTS

Un fonds d'investissement est une entreprise publique ou privée, dont le principal rôle est d'investir du capital dans des projets d'entreprises correspondant à sa spécialité. Ce fonds d'investissement peut être une entreprise à part entière, mais peut également faire partie d'une banque ou d'une institution financière.

Il existe plusieurs sortes de fonds d'investissement selon leurs activités. Dans le cas où les capitaux versés sont des fonds pour le démarrage d'une entreprise, on parlera de capital risque. Lorsqu'il s'agit d'une entreprise qui fait appel à un fonds d'investissement pour financer son développement, on appelle cela du capital-développement. Et si le fonds d'investissement intervient pour le rachat d'entreprise, on parle de Leveraged Buy-Out ou LBO.

Il est important de noter que dans la capitale, il existe de nombreux fonds d'investissement mais qui priorisent le financement des gros tickets (c'est-à-dire des montants allant de 150 milles à des millions d'euros). Des fonds d'investissement dédiés aux PME existent cependant. Le ticket est compris entre 10 000 et 50 000 euros. Il s'agit d'une belle alternative au prêt d'investissement classique et permet dans certains cas de renforcer les fonds propres afin de bénéficier d'un levier de financement plus important face aux banques. ■

UNION INTERRÉGIONALE DES CAISSES D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT AGRICOLE MUTUELS (UNICECAM)

CECAM : Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels

Initiée par les agriculteurs et éleveurs des régions de Vakinankaratra et Amoron'i Mania à la fin des années 90, CECAM est un pionnier en matière de micro-finance dans les zones rurales de Madagascar. Implantée dans 20 régions de la Grande Île, elle dispose actuellement de 233 points de vente répartis dans les zones majoritairement isolées et compte environ 208 000 clients. Par ailleurs, elle représente 60% des crédits ruraux via la micro-finance à Madagascar.



Il s'agit d'un système financier mutualiste géré par des Malagasy, et qui fonctionne avec des ressources diversifiées dont celles apportées par les membres sous la forme de capital social renforçant la solvabilité de l'institution et lui permettant d'accéder à des ressources supplémentaires.

Partenaire de divers bailleurs étrangers tels que l'Agence Française de Développement (AFD) et l'Union Européenne, FIDA, PNUD, UNCDF... CECAM a une double mission : économique et sociale. C'est la raison pour laquelle elle offre des services financiers et non financiers (éducation et accompagnement) adaptés aux besoins des ménages ruraux (à faibles et moyens revenus) et des micro-entrepreneurs.

« Le client au centre », c'est le maître-mot de CECAM dans la mise en œuvre de sa stratégie. Cela suppose des offres évolutives, répondant à la demande d'une

clientèle exigeante. Conformément au principe de l'inclusion financière, CECAM accorde une priorité haute à la mise en œuvre de solutions technologiques, de proximité, rapides, fiables et de moindre coût à sa clientèle.

Ayant une vision commune, SOLIDIS et CECAM ont renforcé leur collaboration depuis quelques années par la convention de GPL (Garantie Par Lot). Cette garantie est destinée à pallier au manque de garantie des clients de CECAM, à hauteur de 50% du montant emprunté. Grâce à ce partenariat, les micro-entrepreneurs ont une opportunité d'accéder plus facilement aux crédits.

L'une des finalités ultimes de CECAM, à travers ses actions en faveur de l'inclusion financière est de faire en sorte que la population longtemps marginalisée par le système financier classique puisse recouvrer leur dignité humaine. ■

ZOOM

SUR UN BÉNÉFICIAIRE

Monsieur Jaona Timothée Andriamamonjison, DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT DE LOGISTIX



Créée en 2015, la société Logistix transports dont le siège social se situe au Zone Zital Ankorondrano, est spécialisée dans le transport de marchandises. Elle compte 15 employés et possède actuellement une flotte de six (06) camions semi-remorques.

Compte tenu de son jeune âge et grâce à son dynamisme, le promoteur a obtenu un contrat de prestation avec une grande entreprise renommée à Madagascar pour le transport de ses marchandises entre Tana, Tamatave et Ibity. Mais pour garantir sa prestation et garder cette vitesse de croisière, la direction générale a projeté de développer son parc de semi-remorques par acquisition de quatre (04) autres.

Comme ce projet nécessite un investissement lourd, Mr Timothée ne dispose pas assez de fonds propres. Ainsi, il a fait appel à sa banque, la BMM, pour un prêt bancaire de 300 millions d'Ariary. Malgré le dossier complet ainsi que le business-plan fiable et rentable, la banque lui a demandé des garanties et a proposé différents organismes dont SOLIDIS GARANTIE. Convaincu par son accueil et son efficacité, la société Logistix transports a choisi SOLIDIS GARANTIE. Ce dernier a soutenu son projet et a octroyé une garantie financière complémentaire de 150 millions d'Ariary pour son prêt auprès de la BMM. ■



Lettre
d'information



N°13 | OCTOBRE-NOVEMBRE-DECEMBRE 2016
Lot II K 1 Immeuble Imanga Kely
Ambohitovo Avaratra - 101 Antananarivo
Tél. : 020 22 211 00 • E-mail : information@solidis.org

POUR AVOIR GRATUITEMENT D'AUTRES EXEMPLAIRES DE CE BULLETIN, MERCI DE NOUS CONTACTER AU TÉLÉPHONE ET/OU ADRESSE MAIL CI-DESSUS.

