

Lettre d'information



SOMMAIRE RETOUR SUR LES LIEUX DES EVENEMENTS p.1 | QUESTION DU MOIS - SUJET DU MOIS p.2 | BON À SAVOIR p.3 | VIE D'UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE, PARTENAIRE DE SOLIDIS GARANTIE - ZOOM SUR UN BENEFICIAIRE p.4

N°14 | PREMIER TRIMESTRE 2017

RETOUR SUR LES LIEUX DES EVENEMENTS

1 SIGNATURE DE CONVENTION ENTRE CECAM ET HOMEOPHARMA



créer avec ce dernier un nouveau réseau de distribution appelé « magasins H ». De son côté, CECAM s'engage à appuyer ces élus dans le renforcement de leurs activités par le biais d'un financement et, donc, à travers l'octroi de crédit.

À cet effet, la CECAM, représentée par son Directeur Général, Serge Rajaonarison souhaite mettre en place la finance digitale, un nouveau type de financement au service de la clientèle. Toutes leurs actions vont en faveur de la clientèle en raison de leur devise « Le client au centre ». Dans ce sens, il propose un modèle de financement fiable, sécurisé, rapide et surtout à faible coût.

Main dans la main pour appuyer le développement rural, CECAM et HOMEOPHARMA a signé une convention de partenariat le 19 janvier 2017 dernier à l'hôtel Panorama. « Là où il y a la volonté, il y a un chemin » affirme Serge Rajaonarison. ■

Après 25 années d'existence, l'industrie pharmaceutique, HOMEOPHARMA décide de s'allier à une institution financière spécialisée dans le crédit agricole, CECAM. Un but commun : réunir leur forces dans la **création de nouveaux emplois et le déve-**

loppement de l'entreprenariat à Madagascar. Par ce partenariat, HOMEOPHARMA s'engage à former, à accompagner, et à faire émerger des futurs entrepreneurs objectivement identifiés et soigneusement sélectionnés par son équipe. Elle projette de

2 UNE JOURNÉE DES COLLABORATEURS POUR LE TEAM SOLIDIS



Pour remercier le travail acharné de l'ensemble de ces employés, **La Direction Générale de SOLIDIS a organisé une journée récréative** permettant au Team SOLIDIS d'améliorer les relations de travail et de renforcer l'esprit d'équipe. Cette sortie

s'est déroulée à l'Espace Somarano, situé à Alakamisy Fenoarivo le 16 décembre dernier.

Durant cette journée de détente, une variété d'activités accessibles à tous était au rendez-vous : certaines d'entre elles nécessitaient d'être supervisées, d'autres pouvaient être menées seules par les participants. L'organisateur a pris en compte l'aptitude de chacun afin que tout le monde puisse en profiter pleinement. Tout au long de cette journée, chacun s'est porté volontaire et a fait preuve de motivation à participer aux différentes activités proposées dans lesquelles ils ont pu être, soit mis en concurrence, soit agir en équipes pour un objectif commun. Et pour clôturer cette journée mémorable, une distribution de cadeaux et de certificats en faveur de tous les employés a été faite. ■



“ Caution douanière que cela signifie-t-il ? ”

DEFINITION

C'est une forme de crédit par signature destiné au financement de toutes activités import-export. Etablie par un établissement prêteur, elle garantit au service des douanes le paiement des droits et taxes de douanes pour le compte du client de l'établissement prêteur lorsque l'administration des douanes admet le paiement différé ou le non-paiement en cas de réexportation des produits importés. Ainsi, cette caution optimise la trésorerie de l'emprunteur. Il est à noter que l'établissement prêteur ne décaisse pas mais aura à intervenir si son client ne respecte pas ses engagements.

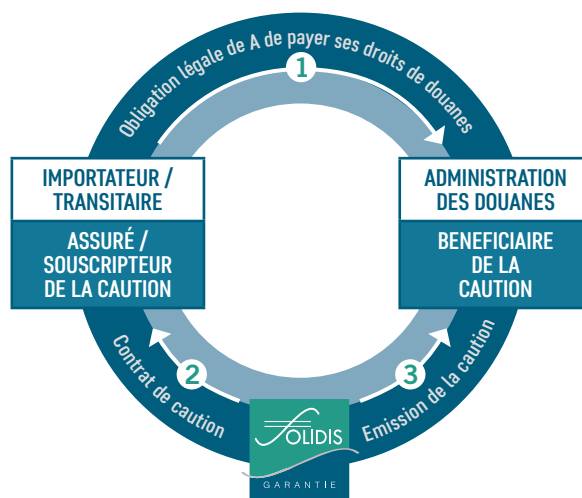
TYPES

Caution d'entrepôt fictif : caution exigée par l'administration de douanes pour différer le paiement des droits rattachés aux marchandises importées.

Caution à l'enlèvement : cette caution permet l'enlèvement au fur et à mesure des vérifications, avant la liquidation des droits et taxes exigibles, et de reporter leur acquittement à 30 jours.

Caution d'admission temporaire : caution destinée à une activité d'importation d'équipement ou marchandises non destinés à être écoulés sur le territoire local.

Caution pour absence de documents : caution servant à retirer les marchandises même si certains nombres de documents sont manquants. ■



SUJET DU MOIS



QUE CE SOIT À TITRE PERSONNEL OU PROFESSIONNEL, LE FINANCEMENT EST, CERTES, UNE ÉTAPE CAPITALE À CHAQUE PROJET. L'APPORT PERSONNEL RESTE UN ATOUT INDISPENSABLE POUR RÉDUIRE LE NIVEAU D'ENDETTEMENT ET RÉGLER AU COMPTANT DES NOMBREUSES DÉPENSES LIÉES AU PROJET, AUX TRAVAUX OU À LA GARANTIE. IL PEUT PROVENIR DES ÉCONOMIES DE L'EMPRUNTEUR (PLAN D'ÉPARGNE,...), D'UN HÉRITAGE OU ENCORE D'UNE DONATION.

Néanmoins, de nombreux emprunteurs ne disposent pas forcément de fonds propres à investir dans leur projet. En optant pour le prêt bancaire, un apport entre 20 et 30% est le plus souvent conseillé pour obtenir les meilleures conditions d'emprunt. Faute de quoi, l'établissement prêteur reste réticent malgré la fiabilité des prévisions et la capacité de remboursement de ses clients, notamment les entreprises.

Afin de limiter le risque encouru, l'établissement de crédit doit être prudent. À travers l'analyse d'une batterie de ratios, une multitude de facteurs de risques liés à l'activité de l'emprunteur, à l'instar de son secteur, de sa structure financière, de son profil, de l'objet financé ; est évaluée par l'établissement prêteur avant qu'un dossier présenté soit considéré comme solide et pour qu'il mette son accord pour l'octroi de prêt.

Mis à part un dossier solide avec des critères estimés favorables, une garantie fiable et solvable reste un atout fondamental pour faciliter l'accès au financement, notamment lorsque l'établissement prêteur estime que l'ensemble des crédits est très important. En effet, chaque crédit octroyé par une banque ou institution de micro finance présente un risque plus ou moins élevé de non-remboursement. C'est dans l'optique de se protéger contre ce risque que les établissements prêteurs veulent s'assurer de garanties suffisantes et fiables, préalablement à l'octroi d'un crédit. Ces garanties varient en fonction de l'activité et du montant de l'investissement demandé. On les appelle également sûretés.

Il existe alors différents types de sûretés pour obtenir un financement bancaire :

- Les garanties réelles qui portent sur l'ensemble des biens ayant une valeur intrinsèque pour garantir le paiement en cas de défaillance de l'emprunteur. Les biens en garantie appartiennent à l'emprunteur ou à une tierce personne et confèrent au prêteur un droit de préférence sur leur prix de réalisation. Ce type de garantie est généralement applicable lorsque le prêt est sollicité par un ménage, un individu ou même des entreprises. Ainsi, ces garanties peuvent porter sur un bien immobilier, lequel servira de gage pour l'établissement prêteur.
- Les garanties personnelles résultent de l'engagement d'une ou plusieurs personnes de payer sur son patrimoine personnel en cas de défaut de paiement. Elles se matérialisent donc par un acte qui procure à un créancier une sûreté en complément de l'engagement du débiteur.
- Les garanties morales qui sont des sûretés de simple promesse à omettre. Elles n'offrent pas de véritable garantie juridique au prêteur et souvent utilisées comme garanties additionnelles aux garanties réelles et/ou personnelles.

Cependant, pour la majorité des PME, leurs structures financières, leurs capacités de remboursement ainsi que les garanties réelles et personnelles présentées ne sont pas toujours suffisantes pour répondre aux exigences des banques. Celles-ci exigeront donc l'octroi d'une autre forme de garantie complémentaire.

Récemment implantés à Madagascar, des établissements financiers comme SOLIDIS proposent une garantie financière supplémentaire aux entreprises et ménages malagasy. Fiable et solvable, cette forme de garantie assure à ces PME une meilleure introduction de leur dossier auprès des établissements de crédits et facilite leur accès au financement. Quant à l'aspect coût de la mise en place des garanties, il est proportionnel à l'avantage obtenu. ■





MOBILE BANKING EN AFRIQUE

LE CONTINENT AFRICAÏN PRÉSENTE DES POTENTIELS CONSIDÉRABLES ET INTÉRESSANTS POUR LES INVESTISSEURS. APRÈS DES ANNÉES MARQUÉE PAR LA FRÉNÉSIE À L'OUVERTURE DE NOUVELLES BANQUES, LE SECTEUR BANCAIRE AFRICAÏN COMMENCE À SE RESTRUCTURER ET LES SERVICES FINANCIERS ONT NATURELLEMENT UN RÔLE CENTRAL DANS CE DÉVELOPPEMENT. MALGRÉ LE FAIBLE TAUX DE BANCARISATION DE LA POPULATION ET LE MANQUE D'INFRASTRUCTURES FINANCIÈRES À LA HAUTEUR DES ENJEUX, UN USAGE MASSIF DES TECHNOLOGIES SUR MOBILE RESTE ENCORE PLUS PROMETTEUR POUR LA FINANCE. EN EFFET, LE MOBILE BANKING CONSTITUE AUJOURD'HUI UNE RÉPONSE ALTERNATIVE AUX FAIBLESSES DU SYSTÈME BANCAIRE TRADITIONNEL AFRICAÏN.

Actuellement, 34% de la population possèdent un compte bancaire en Afrique Subsaharienne. Ce taux de bancarisation bien que largement inférieur à ceux des pays riches, démontre toutefois des évolutions considérables en terme d'inclusion financière. En 2014, le taux de détention de comptes était encore de 24%. Cette forte croissance est due à l'essor du mobile banking, secteur sur lequel les africains sont devenus les champions : 12% de la population adulte possède un compte bancaire par téléphonie mobile, contre 2% à l'échelle mondiale. En effet le taux de détention d'un mobile est le plus élevé en Afrique après l'Asie (1 personne sur 2) et la forte expansion des réseaux de télécoms ainsi que les opérations bancaires offertes par les fournisseurs d'accès devenus intermédiaires ont permis ces performances. À titre d'exemple, le Kenya peut être cité avec son système M-Pesa lancé en 2007 qui permet le micro-financement (transfert, compte, retrait, crédit) et la réduction des taux d'intérêts. Le concept est actuellement exporté en Tanzanie, Afrique du Sud ou l'Inde.

À Madagascar, malgré l'essor qui lui connaît, le m-banking a encore un accès très limité. Cependant, même si leur prestation se limite encore au transfert d'argent et au cash mobile, le volume de transaction est important. Il est utilisé par un grand nombre de Malgaches contre un taux de bancarisation de 5 à 8%. Toujours dans l'optique de faciliter l'inclusion financière, des partenariats ont été signés entre des banques et des opérateurs mobiles. M Vola, Orange Money et Airtel Money travaillent en étroite collaboration avec nos banques.

Le mobile banking appelé également m-banking est un effet de levier pour le secteur bancaire ainsi que pour le renforcement de l'inclusion financière. Il est l'un des services financiers permettant de réaliser des opérations bancaires depuis un téléphone mobile ou d'un appareil lié à l'internet.

Lancé pour la première fois au Kenya et au Tanzanie en 2007, le mobile banking est aujourd'hui en pleine expansion dans la quasi-totalité des pays en Afrique. Avec le boom de la téléphonie mobile, la simplicité et l'accessibilité des applications, additionnées à de faibles tarifs et du délai de la transaction, sont les facteurs d'attractivité des utilisateurs. En effet, pas besoin d'un smartphone ou de l'internet haut débit pour effectuer différentes opérations telles que l'épargne de son revenu via une application mobile, le transfert de l'argent à des tiers, effectuer des virements ou le paiement des factures, ... Grâce à la technologie affinée, plus besoin d'effectuer de longs déplacements coûteux, ni de passer plusieurs heures dans des files d'attente. Il suffit que le client abonné dispose d'un compte dans sa carte SIM sur lequel il peut verser de l'argent, le recevoir ou le transférer à un tiers. Pas besoin de savoir lire, l'abonné devrait manipuler convenablement son téléphone portable. Les comptes mobiles sont devenus alors des véritables comptes bancaires pour les utilisateurs. En plus des services classiques de banques, le m-banking est utilisé actuellement pour contracter des prêts ou pour des opérations d'investissement sur le marché des capitaux et même de lever des fonds via mobile.

Une double dépendance caractérise la relation entre les établissements financiers et les opérateurs téléphoniques. En effet, les opérateurs mobiles requièrent toujours la nécessité de passer par une banque, afin que cette dernière assure à leur place, la détention des dépôts correspondant à la valeur électronique du porte-monnaie de leurs clients. À l'inverse, pour tout établissement bancaire qui décide



d'émettre de la monnaie électronique, il est nécessaire de recourir à un opérateur de réseau mobile pour au minimum permettre la réalisation des différentes opérations sur un terminal mobile. Avec la projection des établissements financiers vers la digitalisation de leurs opérations, les deux partenaires devraient collaborer davantage dans les prochaines années pour offrir une proposition de valeur unique qui fera du m-banking un concept incontournable et qui favorisera l'inclusion financière permettant de réduire le poids du secteur informel. ■

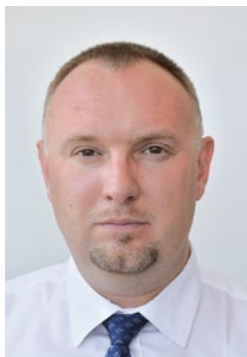
Acces Banque Madagascar (ABM)

L'ACCES BANQUE MADAGASCAR (ABM), FILIALE DU GROUPE ACCES, EST UNE BANQUE COMMERCIALE SPÉCIALISÉE DANS LA MICRO-FINANCE. EN PARTENARIAT AVEC UN GROUPE DE CO-INVESTISSEURS LOCAUX ET INTERNATIONAUX, L'ACCESS HOLDING A CRÉÉE L'ABM EN OCTOBRE 2006 EN TANT QUE SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE MGA 17 478 500 000. ELLE A OUVERT SES PORTES DANS LA CAPITALE EN FÉVRIER 2007.

L'ABM est représentée par 10 agences dans la région L'Analamanga (Antsahavola, Andavamamba, Antanandrano, Andraharo, Ambohibao, Andoharanofotsy, Analamahitsy, Mahitsy, Andravoahangy et Mahazo) et de 16 autres réparties dans les régions de Vakinankaratra, Itasy, Diana, Atsinanana, Boeny, Haute Matsiatra, Atsimo Andrefana, SAVA, Alaotra Mangoro, Bongolava, Menabe et Atsimo Atsinanana.

Ayant comme engagement « Accessibilité - Transparence - Efficacité - Fiabilité - Flexibilité », l'ABM se distingue par sa méthode de travail bien ficelée. Elle met à la disposition de sa clientèle, MPME et salariés, des produits et services financiers diversifiés adaptés à chacun de leurs besoins et facilement accessibles.

A un prix compétitif et dans la stratégie de la transparence, elle base ses offres sur la politique de la structure d'intérêt bénéfique à sa clientèle. L'ABM dispose également de plusieurs canaux par lesquels elle communique avec ses clients et prospects à l'instar de réseaux sociaux, de son site web, de l'approche directe (RSE et promotion) et surtout via la campagne médiatique. De ce fait, le nombre de clients s'est fortement accru, tant déposants qu'emprunteurs. De plus, elle a pu mettre en avant une nette augmentation du montant moyen décaissé.



Mr Mikhail Velichko,
Directeur Général de
l'Acces Banque Madagascar

Pour se rapprocher davantage de sa clientèle, l'ABM envisage de faire un rebranding pour ses agences et d'élargir sa zone de couverture par l'ouverture des nouvelles agences dans les régions où la cible est fortement potentielle. Elle projette également de renforcer le service VIP et les services de proximité tels que la banque à distance, la banque digitale. Soucieuse également des problématiques RSE, elle prévoit de combiner la haute technologie et la transparence au développement de ses activités ainsi que ses produits tout en adhérant à la Green Finance.

Ayant une vision commune, SOLIDIS et ABM sont en collaboration depuis quelques années avec, notamment, l'offre « Garantie par Signature Individuelle » (GSI). Dans une recherche d'additionnalité et de maîtrise des risques, ce cautionnement des demandes de crédits à hauteur de 50% permet à ABM de financer davantage ses clients ne disposant pas suffisamment de garantie. Grâce à ce partenariat, les emprunteurs ont une opportunité d'accéder plus facilement aux crédits, l'ABM peut s'ouvrir à d'autres segments du marché et la SOLIDIS conforte sa position sur le marché. Un partenariat gagnant-gagnant en somme. ■

ZOOM SUR UN BÉNÉFICIAIRE



Mme Razafimahafaly Fanjamalala Blandine GÉRANTE DOMAINE SAINT FRANÇOIS - AMBATOMIRAHAVAVY

AUTREFOIS, LE DOMAINE SAINT FRANÇOIS ÉTAIT UNE FERME CRÉÉE PAR UN VÉTÉRINAIRE FRANÇAIS. RACHETÉ EN 1997 PAR L'ASSOCIATION « ACCUEIL DES SANS ABRIS » OU « ANKOHONANA SAHIRANA ARENINA », IL A RAJOUTÉ À SES ACTIVITÉS INITIALES LA FROMAGERIE, LA MENUISERIE ET L'ACTIVITÉ D'AUBERGISTE.

L'arrivée en 2012 de la nouvelle gérante, Mme Razafimahafaly Fanjamalala Blandine, est une étape importante dans l'essor du domaine. En effet, le statut d'association n'est pas vraiment compatible à la réalisation d'importants objectifs commerciaux et, dans cette optique, la structure de gestion du domaine a été scindée de l'association et a été transformée en SARL depuis novembre 2015. Cette transformation a permis au Domaine Saint François de développer ses activités commerciales et de faire plus de communication publicitaire.

Devant l'augmentation de la consommation en carburants, induite par les nouveaux projets, et la nécessité d'instaurer de nouvelles règles de gestion, le Domaine Saint François a pris la décision d'utiliser une carte carburant pour régler ses achats en la matière. Pour ce faire, il a sollicité SOLIDIS pour bénéficier de son appui via une garantie bancaire en faveur de GALANA. Cette dernière lui a donc délivré ladite carte à réception de la caution SOLIDIS.

Il faut souligner que le Domaine Saint François a connu SOLIDIS de manière « informelle », qualifiée de bouche à oreille selon la gérante, puisque c'est le gérant de la station-service GALANA d'Imerintsiosika qui leur a conseillé d'approcher SOLIDIS pour les démarches afférentes à l'acquisition de la carte carburant.

Désormais débarrassé de ce souci, le Domaine Saint François peut s'atteler à la lourde tâche de promouvoir ses activités, à savoir :

- L'auberge, pour la restauration des clients de passage, des locataires des chambres d'hôtes, et des séminaristes ;
- L'hébergement avec des chambres, individuelle ou collective ;
- La fromagerie pour la transformation du lait en fromage, yaourt, et autres produits laitiers. Une partie de la production est destinée à la clientèle et l'autre partie est livrée à l'Association ASA.
- Le jardin potager dont la production de légumes assure les besoins de l'auberge

et est, également, commercialisée à l'extérieur. En même temps, ce jardin est une vitrine qui permet d'attirer les visiteurs.

- La ferme avec l'élevage bovin qui ravitaille la fromagerie tandis que l'élevage porcin est pour l'auberge, il en est de même pour l'élevage aviaire.
- La menuiserie pour la fabrication des meubles pour les particuliers. Très récemment, une prospection directe auprès des constructions environnantes ainsi que des églises a permis de développer considérablement ce volet, sachant que la menuiserie sert surtout de centre de formation pour les pères de famille que l'ASA prend en charge en vue de leur réinsertion en milieu rural. ■

