

Lettre d'information



SOMMAIRE RETOUR SUR LES
LIEUX DES EVENEMENTS p.1/2
TSARA HO FANTATRA p.2
SUJET DU MOIS p.3
QUESTION DU MOIS - ZOOM SUR
UN BÉNÉFICIAIRE p.4

N°15 | DEUXIEME TRIMESTRE 2017

RETOUR SUR LES LIEUX DES EVENEMENTS



1 TOURNOI DE FOOT EN SALLE INTER-ENTREPRISES SOLIDIS A GAGNÉ LA 3^{ÈME} PLACE

Cette année encore, le **tournoi de foot en salle inter-entreprises**, organisé par l'Urban Futsal d'Andraharo, a rencontré beaucoup de succès. Rappelons que cette rencontre sportive oppose les équipes de diverses entreprises au sein de quatre divisions : la division « élite » pour les licenciés et les professionnels, la division II pour des footballeurs ayant atteint un certain niveau sans être licencié, la division III

pour les amateurs de football, et la division « légende » pour les plus de 30 ans. A part le développement d'activité physique et sportive, cette rencontre sportive est un bon moyen pour nouer des liens professionnels et personnels entre les entreprises participantes. Ces entreprises ont pu se mesurer les unes aux autres dans un climat festif où le mot d'ordre est la convivialité. La finale du tournoi et le match de classement pour

la 3^{ème} place se sont tenus le dimanche 2 avril dernier.

Ayant participé dans la division « légende » SOLIDIS est monté sur la dernière marche du podium en terminant à la 3^{ème} place. Fort de ce succès, l'équipe de SOLIDIS, promettant beaucoup d'effort, d'entraînement, et de faire toujours preuve d'enthousiasme, donne rendez-vous à ses supporters et partenaires pour la prochaine saison 2017. ■

2

SOLIDIS : PARTICIPATION ACTIVE POUR L'APPUI AUX PROJETS DE L'ENERGIE RENOUVELABLE À MADAGASCAR (GIZ)

L'ÉLECTRICITÉ, CATALYSEUR DU DÉVELOPPEMENT.

Un sujet sensible qui accapare l'attention de bons nombres d'acteurs, l'accès à l'énergie reste un problème majeur dans le pays. Or, Madagascar dispose d'un immense potentiel dans le domaine de l'énergie renouvelable, surtout en énergie hydraulique. La défaillance de l'infrastructure mise en place par la JIRAMA, compagnie d'électricité nationale entraîne un faible taux d'accès des ménages à l'électrification comme le soulignent les données de GIZ : seulement 15 % de la population malgache ont accès à l'électricité à Madagascar, et en zone rurale, ce taux est réduit à 5%.



Un projet d'électrification basé sur l'énergie renouvelable sous toutes ses formes est ainsi considéré comme un projet de grande envergure et indispensable pour le développement socio-économique de la Grande Île. Pourtant, il nécessite la mise en place des infrastructures qui mettent en jeu plusieurs milliards d'Ar en termes d'investissement. Malgré les potentialités géographiques et climatiques ainsi que l'impact social offert, le contexte politico-économique à Madagascar reste encore fragile entraînant un taux de risque plus élevé pour les investisseurs et/ou entrepreneurs. Par conséquent, il s'avère difficile de trouver des financements pour réaliser d'aussi grands projets.

Pour investir en centrales hydro ou solaire, le budget minimum tourne autour de 3 et 4 Mio EUR par mégawatt et les retours sur investissements sont très longs (les VAN des projets vont de 8 à 15 ans). Comme les établissements prêteurs font parfois face à une faiblesse de ressources longues, les fonds d'investissements sont plus aptes à intervenir. Sachant que la gestion de la trésorerie d'exploitation peut être également problématique du fait des impayés clients et qu'un réajustement de l'équilibre offre-demande s'impose avec une consommation en électricité croissante. Toutefois, chaque



projet peut dégager une rentabilité certaine de 15% sur la durée de concession et des pistes d'amélioration sont envisagées pour la trésorerie avec le mobile banking ou les compteurs prépayés.

Conscient de cette situation, la coopération allemande par l'intermédiaire du GIZ voudrait apporter sa pierre à l'édifice dans l'amélioration des conditions cadres et réglementaires. Elle a alors initié une formation portant sur la Promotion de l'Électrification par les Énergies Renouvelables (PERER) le 25 avril dernier à l'Immeuble Fitaratra Ankorondrano. La participation SOLIDIS à cette formation

conforte son objectif de plus-value dans l'accompagnement des PME engagés dans ce secteur de l'électrification. En effet, appréhender les risques de ce secteur est l'objectif même de la formation, tout en considérant les différents aspects à tenir en compte pour mener à bien la réalisation d'un tel projet.

Nombreux défis sont à relever pour atteindre les objectifs posés en vue de l'éradication du délestage à Madagascar. Avec l'appui des organismes comme le GIZ, l'espoir d'un avenir meilleur sur le plan économique ne sera pas vain. ■

TSARA HO FANTATRA

ILAINA VE NY ANTOKA REHEFA MINDRAM-BOLA ?

NA ORINASA NA OLON-TSOTRA DIA SAMY MANIRY NY HAMPIVOATRA SY HAMPITOMBO NY EO AN-TANANY. TSY AMPY ANEFA NY FANANANA FAHALALANA SY HEVITRA MIAVAKA NA KOA NY FAHAIZA-MITANTANY : TSY TANTERAKA IZANY RAHA TSY MISO NY VOLA. ARAKA IZANY, MARO IREO ORINASA, NA KELY NA LEHIBE, NO MILA MINDRAM-BOLA ENY ANIVON'NY BANKY REHEFA TOJO FAHASAHIRANANA ARA-BOLA EO AM-PANATANTERAHANA NY ASANY, INDRINDRA RAHA MANANA TETIK'ASA KA MANIRY NY HANATANTERAKA IZANY HO FAMPIROBOROBOANA NY ORINASANY.

Ankoatra ny fanadihadiana lalina momba Any kaonty sy ny fidiram-bola (mouvement de compte), azon'ny banky sy ny orinasa mpampindram-bola atao tsara ny mitaky antoka amin'ireo mpindram-bola alohan'ny hanapahany hevitra, mba entina hanaporofoana ny fahavononan'ny mpindram-bola amin'ny fahafahany mamerima izany vola izany ara-potoana.

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 :

- Ny antoka ara-materialy, fampiasa ao antokatrano na ao amin'ny toeram-piasana ka misoratra amin'ny anaran'ny olona hindram-bola izany na ny olona akaiky azy toy ny vadiny, na ny ray aman-dreniny, na ireo iray tampo, na koa mpiara-miasa izay miara-miombon'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.
- Ny antoka ara-moraly izay angatahana manokana amin'ireo orinasa. Ny von-

drona misy ny sehatr'asa maha-mpikambana ilay mpandraharaha araka izany no manome io antoka io. 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 samihafa 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 findramam-bola eny anivon'ny banky.

- 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 ny mpandraharaha te hihindram-bola. Maro araka izany ireo mpandraharaha no tsy mahafeno io antoka ara-materialy io ka voatery mitady ity antoka ara-bola ity mba

ahazoana manantanteraka ny tetik'asa sy hampiroboroboany ny orinasy.

Ny mpandraharaha araka izany no tena mila ny antoka ara-bola ho an'ny fampiroboroboana ny asany. Efa misy ireo orinasa mpampindram-bola zay efa manana ny tolotra momba ny antoka saingy tsy vitsy ihany koa ireo orinasa mpiantoka ara-bola, izay mitovy saranga amin'ny banky sy ny orinasa mpampindram-bola ihany ary mpiara-miasa akaiky amin'izy ireo ho fanohanana ny mpandraharaha. Ankoatra ny fanampiana ny mpandraharaha amin'ny fanamorana ny findramam-bola eny anivon'ny banky dia ity orinasa ity koa no mijoro ho mpanelanelana indrindra raha sendra manana olana ny mpandraharaha eo amin'ny famerinana ny vola hindramina. Ary raha sanatria ka tena tsy misy vahaolana eo amin'ny roa tonta dia ity orinasa mpiantoka ity no manefa izany trosan'ny mpandraharaha izany eo anivonan'ny mpampindram-bola. Ny fanefana ny vola anefa dia mila voaporofo ara-dalàna sy voamarin'ny banky sy/na orinasa mpampindram-bola. ■



SOLIDIS CAPITAL INVESTISSEMENT :

une nouvelle filiale de SOLIDIS GARANTIE

Les besoins en financement des PME restent très élevés et leurs aspirations à apporter leurs contributions au développement économique de Madagascar restent insatisfaites. Force est de constater qu'elles se heurtent à des obstacles majeures face à l'accès aux financements et éprouvent des difficultés croissantes à se financer. Le fond de ce problème réside sur un manque de formalisme juridique, une asymétrie de l'information, et surtout sur une insuffisance de garantie. De plus, les offres bancaires ne sont pas toujours adaptées (ou contraignantes) et la palette de financement possible reste grande.

Face à ce problème de financement, SOLIDIS est constamment à l'affût de solutions innovantes pour mieux soutenir les PME. Grâce à sa panoplie d'offres de garanties sur-mesure, SOLIDIS a pu appuyer plus de 4 000 entrepreneurs depuis sa création et a octroyé près de 48 milliards MGA de garanties. Ses résultats sont forts encourageants mais demeurent insuffisants par rapport aux objectifs fixés. En effet, le taux de transformation de la garantie en crédit reste encore faible (<30 %) vu la différence d'appétence au risque sur le segment PME entre SOLIDIS et les banques. De plus, les taux d'intérêts sont encore très élevés : le Taux Effectif Global est de 34 % pour les banques et 59 % pour les IMF. Pour y remédier et renforcer son rôle clé dans le domaine de l'inclusion financière à Madagascar, SOLIDIS souhaite maintenant capitaliser sur son expérience de 10 ans et sur son expertise de la mésofinance et du marché des PME, une frange de clientèle plutôt méconnue des banques. Il a alors lancé en ce début d'année 2017 une société d'investissement en capital malagasy dénommé : « SOLIDIS CAPITAL INVESTISSEMENT » (SCI) pour apporter une alternative aux offres de financement aux PME. L'intervention de SCI consiste en :

- Une entrée au capital (financement en Equity) ;
- Une injection en compte courant d'associé : dettes amortissables à terme, pouvant être subordonnée afin de favoriser un levier financier pour un endettement bancaire supplémentaire ;
- Une assistance technique dans la gestion (et la tenue de comptabilité).

Le fonds est ouvert à toutes les PME malgaches, disposant d'un fort potentiel de développement et souhaitant renforcer ses moyens de production. Le comité d'investissement de SCI s'attellera à détecter des pépites pour en faire des champions. Notons qu'il ne s'agit pas d'entrer en concurrence frontale avec nos premiers partenaires (c'est-à-dire les banques). Le produit est complémentaire avec les leurs et devrait permettre de les rassurer sur la solvabilité de ces PME. Le fonds investi varie entre 20 000 à 150 000 EUR.

Dans la droite ligne de sa mission sociale, SOLIDIS reste convaincu de la forte potentialité de ce type de financement Madagascar et ce, en vue de faciliter davantage l'accès des PME au financement bancaire et d'apporter plus d'impacts sociaux tel que la création d'emploi et la réduction du taux de la pauvreté pour une meilleure contribution au développement socio-économique du pays. ■



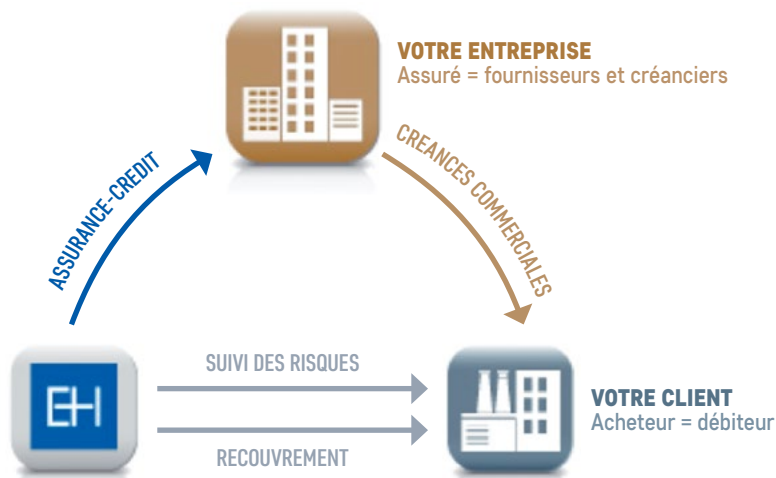
“ Assurance-crédit. Que cela signifie-t-il ? ”

DEFINITION

C'est une forme d'assurance destinée à garantir les entreprises ou les banques contre les risques de défaut de paiement de l'emprunteur en provenance généralement de clients domestiques ou internationaux qui peuvent entraver le développement de leur activité. Elle s'applique particulièrement sur les créances commerciales pour protéger les susmentionnées entreprises en cas d'impayés. En outre, l'assureur-crédit informe le fournisseur sur la solvabilité de ses clients.

AVANTAGES

- Evaluation de la qualité de l'environnement des affaires ;
- Suivi permanent de la situation financière des clients pour assurer la vente ;
- Optimisation du taux de récupération des créances impayées ;
- Préservation de la rentabilité ;
- Minimisation des coûts de gestion administrative ;
- Maîtrise de la gestion du poste clients
- Pouvoir de s'engager en étant sûr d'être payé. ■



ZOOM SUR UN BENEFICIAIRE

IHT Trading SARLU

MONSIEUR IHAJA LANTONIAINA RAJAONARISON, PROPRIÉTAIRE- GÉRANT



IHT Trading est une société sise à Ambohibao, opérant dans l'importation et la distribution de papeteries, d'emballages et d'articles publicitaires. Avec comme mot d'ordre « la compétitivité », ce jeune entrepreneur ne recule devant aucun obstacle et s'appuie sur le B2B pour développer son commerce. À la tête de sa société depuis 2013, M. Rajaonarison prend soin de bien choisir ses partenaires tant à l'échelle nationale qu'internationale.



Ses activités se développent avec l'afflux de nouveaux clients ; ce qui entraîne de besoins en fonds de roulement supplémentaires car il doit, non seulement, leur accorder des délais de paiement mais, également, faire face à l'augmentation concomitante des règlements fournisseurs. Pour gérer au mieux cette situation et sécuriser la croissance de son entreprise, il a choisi de faire appel à SOLIDIS. Il est convaincu que les offres proposées par celle-ci correspondent parfaitement à ses besoins, c'est pourquoi, il n'a pas hésité à solliciter son appui. « On fait suffisamment de "mouvements" pour obtenir un crédit auprès des banques mais nos avoirs ne nous permettent pas encore de couvrir les garanties réclamées par ces dernières. C'est là que SOLIDIS intervient », dit M. Rajaonarison.

En effet, les formalités administratives sont habituellement lentes et compliquées au niveau des banques, cependant, la garantie apportée par SOLIDIS facilite l'obtention de l'accord par rapport à la demande du client. Aujourd'hui, solution en main, il a pu améliorer sa trésorerie, gérer plus efficacement ses commandes, et satisfaire sa nombreuse clientèle. Il a plein de projets en tête et, ayant apprécié ses services, il ne manquera pas d'approcher SOLIDIS pour un nouvel accompagnement au moment opportun.

« Nous sommes de grands rêveurs et avons de nombreux projets en tête. Osons franchir le pas et entreprendre pour réaliser nos projets. Les crédits d'investissements sont très onéreux et peu accessibles. Un problème que rencontre les PME très fréquemment, mais heureusement que des entreprises comme SOLIDIS existent » ajoute-t-il pour encourager les entrepreneurs malagasy.

Dans l'optique de rendre plus efficace son intervention et mieux faire connaître ses activités, SOLIDIS s'engage auprès de ses clients et partenaires à développer ses offres et à améliorer ses stratégies d'approche. ■