

Lettre d'information



N°06 | JUILLET-AOUT-SEPTEMBRE 2014

SOMMAIRE NOUVELLE CONVENTION SUR LA GPL p.1 | RETOUR SUR LES LIEUX DES ÉVÈNEMENTS p.2 | QUESTION DU MOIS p.3 | VIE D'UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE, PARTENAIRE DE SOLIDIS GARANTIE p.3 | ZOOM SUR UN BÉNÉFICIAIRE p.4



sur la **GPL**

La relance du secteur agricole figure parmi les priorités de l'Etat malagasy. Cependant, ce secteur nécessite un effort complémentaire en matière d'appui au financement. SOLIDIS GARANTIE souhaite contribuer au développement durable en proposant aux institutions financières partenaires (IFP) des produits adaptés aux projets des promoteurs en terme d'accès aux financements.

Dans son effort d'appui à l'inclusion financière, SOLIDIS GARANTIE a donc développé un nouveau produit : GARANTIE PAR LOT (GPL). Avec cette nouvelle forme de cautionnement, SOLIDIS GARANTIE donne une délégation d'octroi de cautionnement ou de garantie aux institutions de micro-finance partenaires (IMF).

Dans ce cadre, URCECAM, une institution de micro-finance à vocation agricole et rurale, vient de signer un partenariat sur l'offre « GARANTIE PARTOT » (GPI) avec le fonds mutuel de garantie.

A travers ce partenariat, l'URCECAM et SOLIDIS GARANTIE se mobilisent pour soutenir et financer les projets d'investissements de ces acteurs. Pour appuyer le développement de ces entrepreneurs, les deux établissements effectuent une expertise solide et améliorent, par la suite, leur accès au financement par la mise en place de ce produit « GPI » qui est un produit simple, souple et immédiat, dans tout son réseau.

Il est à noter que la mise en place de GPL permet d'une part, à SOLIDIS GARANTIE d'augmenter son volume d'engagements et d'autre part, aux clients et IMF, de conclure dans les plus brefs délais les demandes de prêts.

Avec cette deuxième convention sur la GPL, l'Agence Française de Développement (AFD), SOLIDIS GARANTIE et URCECAM permettront d'octroyer un montant de portefeuille de 1,5 milliards MGA. ■

RETOUR SUR LES LIEUX DES EVENEMENTS

① Participation aux salons professionnels

Afin de mieux se rapprocher de sa cible, SOLIDIS GARANTIE a participé aux différents salons professionnels : FEPA, Salon de Métiers et de la Formation, ... Sa contribution a porté ses fruits. Grâce au choix d'emplacement et à l'habillage personnalisé, le stand est devenu un espace de démonstration et de conseil. L'accès au financement n'est plus alors un rêve inaccessible pour les entrepreneurs.

En plus, des expositions aux salons, les ateliers et conférences-débats étaient au rendez-vous.

Ces approches ont pour objectif de faire valoir davantage la vision, la mission et le positionnement de SOLIDIS GARANTIE, notamment après la crise politico-économique affectant la Grande Ile. ■



② Formation des partenaires



Mise à part l'appui des promoteurs à travers les différentes offres adaptées à leurs besoins et domaines d'activité, un renforcement de capacité a été réalisé auprès de quelques partenaires tels qu'Acces Banque, URCECAM et MicroCred par des séances de formations personnalisées pour une meilleure productivité. ■

“ Le crédit par signature : Que cela signifie-t-il ? ”

1. DEFINITION

Un engagement par signature, ou crédit par signature, est une garantie (sous forme de caution ou d'aval par exemple) que donne un établissement financier à un client, utilisée couramment dans les relations clients-fournisseurs. Les principales sont : les cautions sur les marchés privés ou publics, les cautions loyers, les cautions en douane, le crédit documentaire import.

Par définition, c'est un engagement pris par un établissement de crédit d'intervenir financièrement en cas de défaillance de son client ou du non respect des clauses d'un contrat commercial par ce dernier.

Un engagement par signature est rédigé en termes clairs et précis et mentionne le montant accordé, les obligations des co-contractants, les conditions de mise en jeu, et bien sûr les échéances.

En accordant ainsi sa signature, l'établissement de crédit permet aux clients soit d'éviter certains décaissements soit d'étaler des paiements dans le temps.

TYPES DE CREDITS PAR SIGNATURE

- Cautions professionnelles pour différer les paiements (obligation cautionnée, crédits d'enlèvement, ...), ou pour éviter les décaissements (adjudication et bonne fin, douanière), pour accélérer les rentrées (remboursement d'acompte, retenue de garantie, ...)
- Acceptations et avals à payer à l'échéance pour faciliter la livraison de marchandises, la constitution de stocks ou l'octroi de crédit du client de la banque.
- Ouverture de Crédit documentaire (OCD) destinés aux importations.
- Contre-garantie d'un Etablissement Financier en faveur d'un autre Etablissement Financier garant. ■

VIE D'UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE, PARTENAIRE DE SOLIDIS GARANTIE

MICROCRED Banque Madagascar (MBM)



Mme Anne Delvein,
directrice de Développement
de MicroCred.

privé et public. Grâce à son dynamisme, MBM continue de soutenir une politique de couverture nationale : elle dispose de 25 agences réparties dans les 6 provinces. Huit sont implantées à Antananarivo et 17 dans les autres régions comme Toliary, Fianarantsoa, Diego Suarez, Toamasina, Moramanga, Antalaha, Ambanja, Sambava, Fénérive-Est, Majunga,

avec des offres et promotions alléchantes, rencontres avec des jeunes entrepreneurs, comme par exemple, lors du business week ou du start-up week-end, etc. A ce jour, elle envisage de lancer d'autres offres spécifiques destinées aux particuliers. Depuis son ouverture, MicroCred Banque Madagascar a ouvert plus de 112 000 comptes.

Fortes d'une philosophie et d'une vision communes, MicroCred Madagascar et SOLIDIS GARANTIE ont renforcé leur collaboration et ont signé une première convention GPI (Garantie Par Lot). Cette garantie est destinée à pallier au manque de garantie des clients de MBM, est à hauteur de 50% du montant emprunté,

et est destinée ainsi à faciliter davantage l'accès au financement des entrepreneurs : une opportunité pour ces derniers d'accéder plus facilement à l'octroi des crédits.

MBM s'est fixé un défi majeur : celui de faire de chacun de ses clients le leader de son secteur d'activité. Ce nouveau partenariat avec SOLIDIS GARANTIE est un outil décisif pour y parvenir. ■



Créée en 2006, devenue banque en 2010, MicroCred Banque Madagascar (MBM) contribue au développement économique du pays en fournissant des services financiers aux micros, petites et moyennes entreprises (MPME) malagasy.

Afin d'améliorer le niveau de vie de ses clients, MBM propose actuellement huit (08) crédits personnalisés dont sept (07) destinés aux MPME et un (01) aux salariés du secteur

Tsiroanomandidy, Nosy Be, Morondava et Ambatondrazaka. Deux nouvelles ouvertures d'agences sont prévues dans les mois qui viennent, en périphérie d'Antananarivo et à Fort-Dauphin où la demande des clients est forte.

Pour se rapprocher davantage de sa clientèle-cible, l'équipe de MicroCred Madagascar se démarque par ses actions de communication innovantes : des sponsorings d'événements

SOLIDIS GARANTIE, encore plus proche de ses clients



Afin de déployer ses activités et dans une perspective de performance et de croissance soutenue, SOLIDIS GARANTIE ne cesse de surprendre sa cible par des publicités de proximité bien étudiées.

La diffusion des spots télévisés dans les transports suburbains (lignes F, G et K reliant Tana et ses périphériques) et dans les transports régionaux de la Coopérative COTISSE (reliant Tana et Tamatave), concrétise cette nouvelle approche client. ■

ZOOM SUR UN BENEFICIAIRE

MR ANDRIAMAMPIHAVANAHARINESY VONJY GÉRANT GEIDIS AU SUPRÊME CENTER



Mr Vonjy, gérant très motivé, a rejoint la société GEIDIS en 2011. GEIDIS est une société spécialisée dans la distribution des matériels informatiques.

Malgré les aléas politiques et économiques qui n'épargnaient aucun opérateur, l'affaire de la Société GEIDIS a dégagé un résultat satisfaisant en 2012. Avec sa croissance commerciale et pour être plus proche de ses clients, un projet de vente en ligne est né. Le promoteur s'est alors orienté vers SOLIDIS GARANTIE après avoir vu un spot publicitaire à la télé. Grâce à la garantie de SOLIDIS en partenariat avec la Banque des Mascareignes de Madagascar (BMM), Mr Vonjy a pu démarrer son projet de vente en ligne en février 2013 pour un montant de prêt accordé à hauteur de 40 millions d' Ariary.

Satisfait de ce coup de pouce de SOLIDIS GARANTIE et pour anticiper une croissance de part de marché après la crise politique touchant à son terme, Mr Vonjy a renforcé sa relation avec SOLIDIS GARANTIE par un renouvellement de demande de garantie en mai 2014. Ainsi, il a ouvert un nouveau magasin dénommé « Chrono Shop » au Citic Behoririka ■

Lettre d'information



N°06 | JUILLET-AOÛT-SEPTEMBRE 2014

Lot II K1 Immeuble Imanga Kely Ambohitajalovo Avaratra - 101 Antananarivo

Tél. : 020 22 211 00 • E-mail : information@solidis.org

Site internet : <http://solidis.org>

POUR AVOIR GRATUITEMENT D'AUTRES EXEMPLAIRES DE CE JUILLET, MERCI DE NOUS
CONTACTER AU TELEPHONE ET/OU ADRESSER MAIL CH-DESSUS.