

“ La finance inclusive : que cela signifie-t-il ? ”

Définition

L'inclusion financière (ou finance inclusive) est l'offre de services financiers et bancaires de base à faible coût pour des consommateurs en difficulté et exclus des services traditionnels.

Les services bancaires représentent aujourd'hui des services indispensables pour être intégré à la société. L'inclusion financière est donc le pendant de « l'exclusion bancaire », qui est directement liée à l'exclusion sociale. Aujourd'hui, les mesures d'inclusion financière sont devenues des objectifs importants des banques et des institutions de micro-finance.

Objectifs

- Accès, à un prix raisonnable pour tous les ménages et entreprises, à une large gamme de services financiers : épargne, crédit à court et long terme, crédit-bail, hypothèques, assurances, paiements, virements en devises locales et envois de fonds internationaux ;
- Institutions saines guidées par des systèmes de gestion

interne adéquats, normes de performance du secteur, suivi des performances, transparence institutionnelle, redevabilité et réglementation prudentielle saine ;

- Viabilité financière et institutionnelle, comme moyen d'accès aux services financiers sur une longue période de temps ;
- Prestataires de services financiers multiples, là où c'est possible, afin de proposer un ensemble d'alternatives variées et bon marché aux clients

La finance inclusive devient responsable

Suivant l'Alliance pour l'Inclusion Financière, la finance inclusive peut s'observer sous quatre angles différents pour toute institution œuvrant dans ce domaine. Ces angles de vision sont classés par ordre de complexité croissante. Ils sont également appelés prismes :

- L'accès aux services financiers
- La qualité de ces services
- L'utilisation de ces services
- Le bien-être tiré de ces services.

ZOOM SUR UN BÉNÉFICIAIRE

Mr David Lala Rajaonson DIRECTEUR GÉNÉRAL DE FAVIMA



Créée en 1976, la Société FAVIMA dirigée par Mr David Lala Rajaonson, ne cesse de développer ses activités et de diversifier ses produits. Après la fonderie de lingots de bronze et l'exportation de métaux-non-ferreux, elle a accédé au secteur de la construction générale et à tous travaux de bâtiment en 2000.

L'entreprise a travaillé sur commandes et sur appels d'offres. Le portefeuille clientèle est constitué majoritairement par des sociétés privées reconnues. Avant 2009, son chiffre d'affaires était approximativement de 2 milliards d'Ariary.

Comme toute entreprise, la Société FAVIMA a été fragilisée par l'impact de la crise sociopolitique. Mais, grâce à son dynamisme et à sa persévérance, Mr Rajaonson a obtenu deux (02) contrats d'un montant total de 275 millions d'Ariary avec Logistique Pétrolier, à condition qu'il dispose d'une caution d'avancement. Pour trouver cette caution, Mr Rajaonson a fait appel à l'appui de SOLIDIS GARANTIE. « Avec un traitement de dossier rapide, en une semaine, j'ai pu obtenir à temps la garantie souhaitée pour mes deux contrats de construction », a-t-il affirmé.

Satisfait de l'appui SOLIDIS, la société FAVIMA envisage d'augmenter son chiffre d'affaires jusqu'à plus de 25%. ■



Lettre d'information

N°07 | OCTOBRE - NOVEMBRE - DECEMBRE 2014

SOMMAIRE SOLIDIS LOCATION p.1 | UN PARTENARIAT AVEC L'AFD p.2 | RETOUR SUR LES LIEUX DES ÉVÈNEMENTS p.2/3 | VIE D'UN ÉTABLISSEMENT FINANCIER, PARTENAIRE DE SOLIDIS GARANTIE p.3 | QUESTION DU MOIS p.1 | ZOOM SUR UN BÉNÉFICIAIRE p.4

SOLIDIS LOCATION



Compte tenu de leur motivation à améliorer leur production, les risques liés à un crédit d'investissement classique et le manque de garanties disponibles ne permettent pas aux PME de faire un investissement lourd pour acquérir un matériel d'exploitation.

Confrontée aux demandes de financement de ces entreprises, SOLIDIS a créé « SOLIDIS LOCATION » pour accompagner les PME dans l'amélioration de leur productivité, et donc, de leur rentabilité. En partenariat avec la BNI Leasing, cette solution pratique permet aux entreprises d'optimiser leurs trésoreries. En effet, les PME pourront obtenir des matériels d'exploitation sans obligation d'achat, ni de mise d'apport



personnel. Ainsi, SOLIDIS finance jusqu'à 100% l'investissement envisagé et les PME ne versent que des loyers périodiques fixes couvrant tous les coûts du matériel durant une période de 12 à 48 mois. A la fin du contrat, le locataire, qui est l'entrepreneur, peut devenir propriétaire du bien à un prix qui tient compte de l'usure du bien.

« SOLIDIS LOCATION » offre aux entrepreneurs d'autres avantages : outre la modalité de paiement sous forme de loyers périodiques, la PME est protégée contre le vieillissement technologique car elle peut changer de matériel aussi souvent qu'elle le souhaite sans avoir à s'occuper de la revente de son ancien matériel. ■



SOLIDIS GARANTIE et l'AFD une convention de partenariat



un accompagnement pour l'accès aux financements auprès des établissements financiers ; et d'autre part, d'inciter les institutions de micro-finance partenaires à prendre plus de risques pouvant s'élever jusqu'à 15 millions d'Euros. Cette contre-garantie est générateur d'effet de levier pour les PME qui verront leurs volumes d'affaires s'élever, auront créé des nouveaux emplois, et contribué à la création d'entreprises.

Cet accord place Madagascar dans le peloton de tête international en termes d'innovation financière dans le domaine de la garantie au secteur de la micro-finance. La signature marque effectivement une nouvelle étape à double titre, à savoir un partenariat entre l'AFD et SOLIDIS GARANTIE, qui va s'ancre comme un instrument national majeur dans le domaine de la garantie bancaire. Elle marque également une étape supplémentaire dans le développement des mécanismes de garantie au profit de la micro-finance, permettant l'augmentation de risque du système financier, et en particulier d'atteindre les très petites entreprises, dont celles en milieu rural. ■

La majorité des TPE et PME à Madagascar recourent fortement à l'appui des Institutions de Micro-finances (IMF) pour se développer. L'activité de garantie, encore peu visible, constitue pourtant un instrument à impact rapide, considérable et non-négligeable pour faciliter l'accès aux financements. Pour ce faire, SOLIDIS GARANTIE, un fonds mutuel de garantie, et l'Agence

Française de Développement, ont procédé à la signature d'une convention à titre de contre-garantie à hauteur de 500 000 Euros. Cette convention consiste à adosser la garantie de crédits offerte par SOLIDIS à la garantie de l'AFD. Ce qui permettra d'une part, de contribuer au développement des micro, petites et moyennes entreprises à Madagascar tout en leur offrant

RETOUR SUR LES LIEUX DES EVENEMENTS

1 Accompagnement des Partenaires



Après **UNICECAM**, les deux agences pilotes de **MicroCred Banque Madagascar (MBM)** ont obtenu une formation par SOLIDIS sur l'utilisation du **calculateur de garantie**. Et pour mieux les accompagner, SOLIDIS GARANTIE a distribué plus de 50 kits de formation auprès de leurs agences.

RETOUR SUR LES LIEUX DES EVENEMENTS

2 Optimiser sa participation aux salons



Pour répondre davantage aux besoins de sa clientèle-cible, SOLIDIS a lancé une nouvelle offre dénommée **SOLIDIS LOCATION**. Et pour son lancement, SOLIDIS a choisi une publicité de proximité par la participation aux salons et ateliers-conférences de **SIM 2014**.

VIE D'UN ETABLISSEMENT FINANCIER

PARTENAIRE DE SOLIDIS GARANTIE

Première Agence de MicroFinance (PAMF)

Le groupe AKDN est présent à Madagascar depuis 2005. Sa filiale, la Première Agence de MicroFinance (PAMF) est établie à Madagascar depuis 2006 et dispose aujourd'hui d'un statut d'IMF III qui lui permet de collecter des dépôts en monnaie locale auprès du public. Elle dessert principalement les régions Nord de l'île et est présente aujourd'hui dans les six (6) régions que sont Analamanga, Atsinanana, Itasy, Boeny, Sofia et Diana.

La mission de la PAMF est de contribuer à la réduction de la pauvreté et de l'exclusion sociale et économique par l'offre de services financiers à celles et ceux qui n'ont pas accès aux services bancaires classiques.

Au cours des derniers mois, la PAMF s'est progressivement tournée vers une clientèle de Petites et Moyennes Entreprises (PME) à qui elle offre des services adaptés à leurs besoins à la fois prêts d'investissement et prêts de fonctionnement.

Forte de treize (13) agences dans l'ensemble de l'île, dont deux (2) à Antananarivo, elle se distingue par rapport à ses concurrents par un fort ancrage en zones rurales. Elle y distribue des services financiers à la fois des prêts et des services de dépôts en s'efforçant d'offrir à ses

clients les taux d'intérêts les plus compétitifs du secteur. Aujourd'hui, le taux offert à la clientèle de PME est de 1,3% mensuel constant. Aux cours des années passées, la PAMF est parvenue à soutenir sa clientèle pour lui permettre de surmonter la crise



Première Agence de Microfinance

ainsi que l'impact des fortes années de sécheresse de 2011 à 2013. La PAMF compte plus de 21 000 clients emprunteurs et près de 50 000 déposants. Au cours des mois à venir, elle continuera à développer la

gamme de ses services financiers et restera attachée à la qualité de ses services à sa clientèle.

Satisfaite de son partenariat avec SOLIDIS GARANTIE, PAMF poursuivra au cours des prochaines années sa mission afin de parvenir à une couverture nationale.

A cet effet, deux (2) centres régionaux, l'un dans le Sud-Est, l'autre dans le Sud-Ouest seront créés pour rester aussi proche que possible de la clientèle et de répondre de la façon la plus réactive à ses besoins notamment en termes de financement. ■



Mr Jean Lorenz
EHRENTANT,
Président Directeur Général
de la PAMF.