

# PERSPECTIVES

PDF Compressor Free Version

N°10 - JUIN 2024

LES NOUVELLES

eco magazine

## FINANCE LA RÉSILIENCE

AIVO ANDRIANARIVELO

LA CONJONCTURE INTERNATIONALE  
SCRUTÉE DE PRÈS

INCLUSION FINANCIÈRE

LE BOOM DU MOBILE MONEY

ARNAQUES FINANCIÈRES

LES PROMESSES D'ARGENT FACILE  
ET RAPIDE PULLULENT



### DOSSIER

SECTEUR BANCAIRE

DYNAMISME MALGRÉ  
UN FAIBLE TAUX

ASSURANCES

UN SUCCÈS  
ENCORE MITIGÉ

MICROFINANCES

LE MICROCRÉDIT  
AU SERVICE DES « PAUVRES »

10.000 ARIARY



Avec ma SIM 032, 033, 034, 038, 037

PDF Compressor Free Version

J'active gratuitement  
ma carte visa dans l'app



J'ouvre mon compte en 3 min

## Édito



### Au bout du compte...

Les bas de laine et l'argent bien dissimulé sous les matelas continuent, malgré l'insécurité et les actes de banditisme, de cohabiter avec les comptes en banque et auprès d'autres institutions financières. Madagascar n'est pas le pays où le taux d'inclusion financière fait partie des plus élevés en Afrique, ni même dans la région subsaharienne du continent, loin s'en faut. En effet, les premières institutions financières, en l'occurrence les premières banques primaires du pays datent de pratiquement une centaine d'années mais une faible proportion de la population y a encore recours. La faute, s'accorde-t-on à dire, à un manque d'éducation financière. Et puis, c'est somme toute normal dans un pays où la peur de l'administration (et de l'administratif) reste omniprésente.

Qu'à cela ne tienne. Le peu de personnes détenant des comptes bancaires, des comptes épargne, souscrivant des assurances, contractant des prêts auprès d'institutions de microfinance... semble suffire pour faire tourner les nombreuses institutions financières en place depuis de nombreuses années. Et pour que de nouvelles banques continuent de s'implanter, c'est que le créneau reste libre.

Les études le disent, les ménages et les entrepreneurs s'endettent, y compris au niveau des établissements de crédits. La conjoncture y est sans doute pour quelque chose mais le fait est que les offres se sont énormément diversifiées ces dernières années, et les institutions ont élargi leur clientèle cible. Le secteur financier n'est d'ailleurs pas avare d'innovations, en l'occurrence avec le développement fulgurant du mobile money. Et quand la Caisse d'épargne ou encore la Poste se mettent à la microfinance, ou quand de nouveaux concepts tels que la bancassurance font leur apparition au pays, cela signifie que le potentiel demeure énorme. C'est certain, on ne prête plus uniquement aux riches désormais... pourvu que le compte soit bon. ■

Mana RASAMOELINA

## Sommaire

### Page 32

Aivo Andrianarivelo,  
Gouverneur de BFM  
Ariary, inflation :  
La conjoncture internationale  
scrutée de près



### Page 20

Arai  
Le système anticorruption  
est au complet

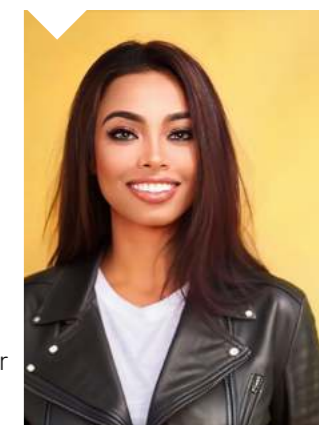


### Page 46

Ariary  
Entre péripéties  
et omniprésence

### Page 50

Projet  
Lunar Codex  
Tara Shakti  
à la conquête  
de la Lune



### Page 24

Bancassurance  
Madagascar présente  
des opportunités  
prometteuses

### Page 28

Cambiste informel  
Ces travailleurs de l'ombre  
devenus des alliés du secteur  
formel

### Page 42

Paositra Finances  
Quand la poste se met  
à la microfinance

### Page 65

Les chroniques  
de Michèle  
Rakotoson

PERSPECTIVES  
eco magazine

Directeur de publication : Lalaïna ANDRIANTSITOHAINA / Rédacteur en chef : Mana RASAMOELINA  
Rédacteurs : Lala Honoré RANAIVO • Tiana RAMANOELINA • Nambinina JAOZARA • Michèle RAKOTOSON • Andriatahina RAKOTOARISOA • Holy Danielle  
Chefs de publicité : Rado Hariniaina RANAIVOSON • Noëlla RAHARINAIVO  
Photo de couverture : Agence Hello / Freepik Maquette et mise en page : Agence Hello / Crédits photos : Agence Hello • Tiana RAKOTOMAVO  
Mamiherson ANDRIANAIVOAHARIJAONA • Fanou • Freepik • Pexels • 123RF  
Bimestriel édité par Newsmada 8-10 Rue Rainizanabololona • Contact Pub : +261(0)34 02 420 22 • +261(0)34 25 918 85  
Impression : Imprimerie NIAG / Juin 2024 / Exemplaires : 4000

# Brèves

PDF Compressor Free Version

## Loi de finances rectificative : Prévision de croissance de 4,5% maintenue

La loi de finances rectificative pour 2024 a été adoptée au cours de la première session parlementaire de l'année. Le texte maintient l'objectif de 4,5% de croissance économique cette année, conformément aux prévisions de la loi de finances initiale, en s'appuyant sur les tendances actuelles qui pointent vers une accélération des investissements privés au deuxième semestre. Selon la dernière enquête de conjoncture réalisée par la Banky Foiben'i Madagasikara en avril 2024, les entreprises prévoient une reprise de leurs activités dès le deuxième trimestre de cette année. Ainsi, les investissements privés devraient nourrir la croissance en 2024, ce qui permettrait de maintenir cet objectif de croissance économique. D'autre part, la LFR table sur une hausse substantielle de la production qui permettrait à la branche Agriculture de croître de 5,6%. Malgré une baisse de production annoncée par Ambatovy, le secteur minier devrait afficher une croissance positive, portée notamment par les exploitations de graphite. La reconduction de l'Agoa devrait également soutenir la croissance de l'industrie textile. En ce qui concerne le tourisme, les niveaux de 2019 devraient être rattrapés cette année, l'objectif du Ministère de tutelle étant d'accueillir 40.000. Enfin, les réformes récentes devraient alimenter la croissance dans le secteur des télécommunications ■



## Systeme financier : Une évaluation en vue



L'Etat prévoit de mener une analyse complète et approfondie du système financier national. L'annonce a été faite par la ministre de l'Economie et des finances, Rindra Hasimbelo Rabarininarison, le 20 juin dernier, durant son allocution dans le cadre de l'inauguration de la banque AFG qui s'est récemment implantée dans le pays. A ce titre, elle d'indiquer que le gouvernement malgache a « sollicité une revue de la stabilité du système financier par le FMI pour parfaire le stress test mené sur une base régulière et identifier les facteurs qui pourraient être éventuellement sources de vulnérabilité du secteur ». Une revue ou évaluation d'un système financier n'est pas une tâche nouvelle ni inédite pour le Fonds monétaire international qui mène ce genre de travaux régulièrement au niveau mondial ou d'un pays, comme cela a notamment déjà été le cas à Madagascar en 2016. Il s'agit en l'occurrence d'évaluer la stabilité de l'ensemble d'un système financier, et non des institutions prises individuellement, afin d'aider les pays à identifier les principales sources de risque systémique au sein du système financier et à mettre en œuvre des politiques visant à améliorer sa résilience aux chocs et à la contagion. L'évaluation réalisée en 2016 avait notamment examiné les sujets liés au secteur bancaire, d'ailleurs qualifiée comme étant une artère de l'économie par la ministre, les institutions de microfinances, les autres institutions financières non bancaires, ou encore les textes en vigueur en lien avec le système financier ■

## La COI lance une plateforme culturelle

Kiltir.org a été lancé officiellement en avril. Il s'agit d'un manifeste de la vitalité de l'écosystème artistique et culturel de la région Océan Indien. C'est le fruit de la collaboration entre Lalanbik, centre de développement chorégraphique et la Commission de l'océan Indien (COI) dans le cadre du projet régional de développement des Industries Culturelles et Créatives (ICC) de la COI financé par l'Agence française de développement (AFD). Kiltir est une initiative de la Commission de l'océan Indien en partenariat avec l'Agence française de développement à travers le projet ICC. Cette plateforme aspire à devenir une référence pour les opérateurs culturels en répertoriant les contacts du réseau de l'océan Indien, les appels à candidatures, les actualités, les agendas culturels et les ressources thématiques. Kiltir incarne la vitalité et la diversité de l'écosystème artistique et culturel de la région. Cette plateforme ambitionne de devenir une référence pour les opérateurs culturels en proposant des actualités, des opportunités, des calendriers et des ressources thématiques ■



# La connexion idéale pour mon business

## Wifiber Pro

### Internet illimité haut débit

A partir de  
**125 000** Ar\*\*  
HT

**-30%**

de réduction sur les  
3 premiers mois  
d'abonnement



Dédiée aux Entreprises

Contactez-nous au **032 32 32 300**  
Ou à l'adresse **dce.oma@orange.com**

\* Offre valable pour tous contrats signés du 08 Mai jusqu'au 15 Août 2024  
\*\*24 mois d'abonnement



orange™  
eo anilanao

## Secteur bancaire

### Dynamisme malgré un faible taux de bancarisation

Le taux de bancarisation à Madagascar reste très faible. Le secteur fait malgré tout preuve de résilience et continue de se développer.

« Le secteur financier à Madagascar figure encore parmi ceux à améliorer en Afrique Subsaharienne avec un taux de bancarisation avoisinant les 5 %. Seuls 18 % des ménages malgaches ont un compte en banque avec une quasi-absence en milieu rural, un taux nettement inférieur à la moyenne de 43 % en Afrique subsaharienne », a chiffré Rindra Hasimbelo Rabarininarison, ministre de l'Economie et des finances, pendant la récente inauguration de la nouvelle banque AFG. Cette situation résulte de lacunes en matière d'éducation financière, mais aussi et surtout le manque de connaissance et de confiance envers

ces établissements financiers. Vient s'ajouter le fait que le secteur informel reste très dominant dans l'économie malagasy. Somme toute, dans un rapport sur l'inclusivité financière à Madagascar, publié en 2018, la Banque mondiale note que « Les banques à Madagascar appliquent des frais de tenue de compte élevés, ce qui dissuade les clients potentiels, en particulier en raison de la pauvreté généralisée. Les exigences pour l'ouverture d'un compte constituent également un obstacle, comme la nécessité de présenter des documents d'identification qui peuvent être coûteux (...) Les banques doivent également avoir des agences mais

qui sont regroupées dans des zones urbaines. L'extension vers les zones rurales coûte cher pour les banques alors que la clientèle potentielle est faible ».

Du côté des établissements bancaires eux-mêmes, interrogés dans le cadre de l'enquête de la Banky foiben'i Madagasikara auprès du secteur bancaire (Enquête de conjoncture économique-4ème trimestre 2023), trois principaux facteurs limitent le développement des activités des banques à Madagascar, en l'occurrence les incertitudes liées au contexte sociopolitique, celles liées à la conjoncture économique et les obligations vis-à-vis de la fiscalité.

### Hausse des crédits

Malgré tout, la Banque mondiale relève que le secteur financier maintient une certaine stabilité et l'accès des ménages et des entreprises aux services financiers formels s'est amélioré grâce à une diversification des produits, une plus forte concurrence dans le secteur bancaire, une utilisation plus poussée de la technologie et un meilleur niveau d'éducation financière.

Signe de cette relative bonne santé, le secteur a, d'après l'ECE, bouclé 2023 sur une bonne note qui devait se poursuivre au moins pendant les trois premiers trimestres de cette année, notamment avec une hausse des activités de crédit, sachant que les demandes de prêts et les tirages sur les lignes de crédit ont augmenté. En ce qui concerne les principaux

bénéficiaires des octrois de crédits bancaires, les entreprises du secteur du commerce et des BTP tiennent le haut du pavé. Viennent ensuite celles opérant dans l'agriculture, des transports et de la distribution pétrolière. L'enquête indique par ailleurs que le taux de rejet des demandes de prêts reste en-dessous de 25,0 % pour une grande partie des banques.

### Ménages

Dans sa dernière Enquête permanente auprès des ménages (EPM), publié fin juin dernier, l'Instat parle d'un taux de 3,5% de la population âgée de 18 ans et

plus qui utilise les services d'une banque classique ou de la poste en 2021, parmi la population d'étude. En détail, 1,9% des adultes vivant dans le milieu rural

sont bancarisés contre 9,6% dans le milieu urbain. La même étude souligne le taux d'endettement des ménages malgaches a été

de 40% selon les chiffres de 2021-2022. 14% d'entre eux empruntent notamment auprès des banques, 8,8% auprès des institutions de microfinance et de la Caisse d'épargne. Une grande partie (57%) contracte plutôt des dettes auprès de proches et de connaissances.

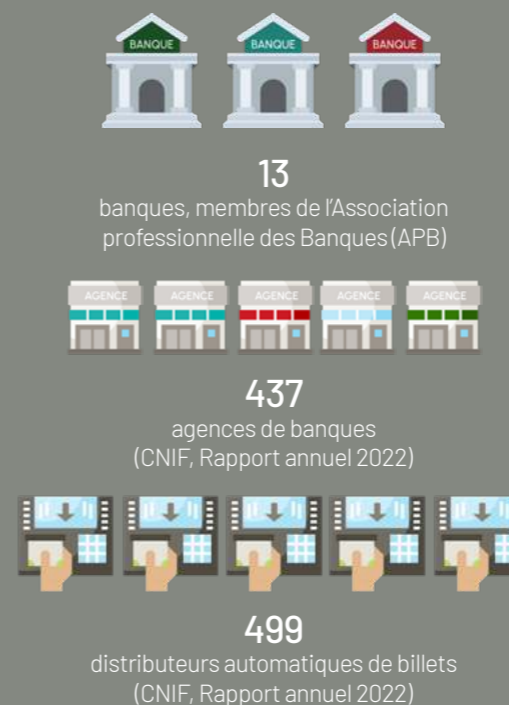
L'Instat précise également que le taux d'acceptation des prêts tourne autour des 92% à Madagascar.

Dans la majorité des cas, les dettes sont contractées pour la consommation des ménages. Le démarrage d'une

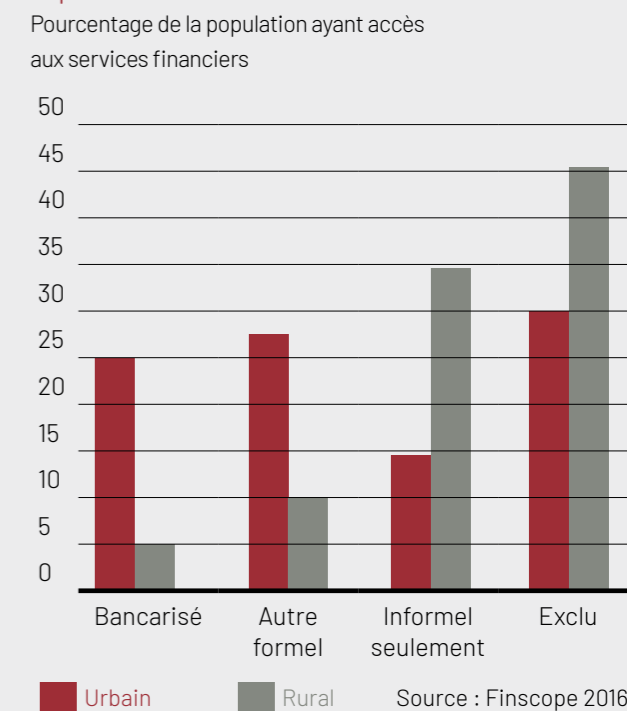
affaire ou d'une entreprise, des motifs de santé, ou encore, principalement en milieu rural, pour l'achat d'intrants agricoles (semences, engrais, aliments pour bétail...)

Tiana R.

### Paysage bancaire de Madagascar



### L'exclusion financière est particulièrement répandue en milieu rural



### Répartition des crédits par activités qui ont fait l'objet de plus de financement au 2023T4 et les types de crédit associés (en%)

Secteur d'activité	Type de crédit			Total
	CT	MT	LT	
Agricole	13,2	0	0	13,2
Industries extractives	1,9	0	0	1,9
Distribution pétrolière	7,5	1,9	0	9,4
ZFI	5,7	0	0	5,7
BTP	7,5	5,7	1,9	15,1
Transports	3,8	3,8	1,9	9,4
Commerces	15,1	5,7	3,8	24,5
Autres (*)	9,4	7,5	3,8	20,8
<b>Total</b>	<b>64,2</b>	<b>24,5</b>	<b>11,3</b>	<b>100,0</b>

Source : BFM / Enquête auprès du secteur bancaire, 2023T4  
 (\*)CT : Export produits locaux, Energie, Education, Production et Industrialisation, autres activités de services / CT&MT : Concessionnaire auti, Energie renouvelable, Industrie / MT : Télécommunication / CT&MT&LT : hôtellerie, crédits aux salariés, services aux entreprises

## Assurances

### Un succès encore mitigé

A Madagascar, il est souvent observé que les gens préfèrent assurer leur véhicule, par obligation d'ailleurs, plutôt que leurs biens ou leur famille. Le rôle de l'assurance reste mal compris par le public malgache, et son utilité financière, sous-estimée. Pourtant, l'assurance joue un rôle crucial dans l'économie et la société. Des spécialistes de la compagnie d'assurances Aro, l'une des plus anciennes à Madagascar, décryptent le paysage assurantiel du pays.

Depuis ses débuts, l'assurance a pour mission de limiter les aléas de la vie en échange d'une contribution financière. En payant une prime ou une cotisation d'assurance, les citoyens se protègent contre les risques pouvant affecter leurs biens ou leur famille. Les primes versées par tous les assurés sont mises

en commun et servent à indemniser les sinistres et accidents subis par quelques-uns. C'est le principe de la mutualisation des risques. Ce système est particulièrement pertinent dans un pays où les sinistres, catastrophes naturelles et accidents font partie du quotidien de la population.

S'assurer offre ainsi la certitude qu'en cas de coup dur, l'assureur sera là pour subvenir aux besoins des citoyens et leur permettre, ainsi qu'à leurs proches, de se relever. Mais peu de Malgaches ont recours aux assurances, en témoigne le taux de pénétration de seulement 0,6%.

### Culture malagasy

Ce manque de culture en matière d'assurance est lié à plusieurs facteurs. Selon les experts de l'assurance Aro, l'une des principales raisons qui explique l'incompréhension du rôle de l'assurance dans le pays est la culture malagasy.

Selon eux, s'assurer n'est pas encore intégré dans la culture malagasy. Une proportion importante de la population a encore des préjugés sur les assurances. Les Malagasy préfèrent compter sur des réseaux de soutien familial ou communautaire plutôt que sur des produits d'assurance formels. Il y a aussi la confiance limitée suite à des demandes de remboursements non couverts par le contrat. Le manque d'informations sur les contrats d'assurance et la méconnaissance

de certaines procédures peuvent également freiner les potentiels assurés.

Ces spécialistes poursuivent qu'au niveau économique, l'assurance serait encore perçue comme une dépense superflue pour les ménages compte tenu de leur faible pouvoir d'achat, alors que le secteur bancaire a su démontrer son utilité avec des efforts notables pour améliorer l'accès au crédit. Il y a aussi la méconnaissance de l'assurance, due à un faible niveau d'éducation ou un manque d'information sur le sujet. A noter également que le jargon de l'assurance utilisé dans les contrats est difficilement compréhensible pour la majorité de la population. Ce dernier point est le principal facteur de la minimisation du rôle financier de

l'assurance par rapport, notamment, au secteur bancaire : si depuis plusieurs décennies le secteur bancaire a favorisé l'inclusion financière et l'éducation du secteur informel, l'inclusion assurantielle elle, n'a pas suivi. C'est une différence fondamentale avec l'Occident où éducation financière et assurantielle vont traditionnellement de pair.

La priorité donnée au secteur bancaire s'explique d'ailleurs par le fait que celui-ci est souvent perçu comme plus important parce qu'il est directement lié à des besoins financiers immédiats tels que les prêts, les comptes d'épargne, et les services de paiement. Les banques sont également plus visibles et présentes dans les médias et la vie quotidienne des citoyens.

# NICOLAS

DEPUIS 1822

Nous prenons soin de vos vins

## MADAGASCAR

# Highland Queen Blended Scotch Whisky

## Fihenam-bidy ho an'ny Fety

~~120 000 Ar~~

**99 600 Ar**

Offre valable jusqu'au 27 Juillet 2024

Dans la limite des stocks disponibles



## Sous-exploité

Pourtant avec le passage de la Covid-19, crise sanitaire oblige, on pouvait s'attendre à un changement de comportement au niveau de la population. Ce qui n'est pourtant pas le cas, selon les experts. « **On aurait pu croire effectivement que la pandémie aurait influencé la population notamment sur l'importance des couvertures santé, mais cela n'a pas été le cas. La perception des assurances n'a pas été modifiée. En même temps, la faiblesse du pouvoir d'achat s'est**

**accentuée** », constatent-ils.

En réponse à la question de savoir si les compagnies d'assurances parviennent donc à survivre dans un tel paysage économique, la réponse est claire : c'est effectivement le cas malgré le faible taux de pénétration. Le marché est encore sous-exploité et présente un fort potentiel d'expansion.

Par ailleurs, il est à noter que la plupart des compagnies d'assurances ne limitent pas leurs activités à l'assurance, elles peuvent par exemple effectuer des

placements rémunérés. Ceci étant, il faut adapter les offres au marché existant et aux besoins de la population.

Madagascar compte actuellement cinq compagnies d'assurance, ce qui soulève des questions quant à savoir si ce nombre est suffisant pour le pays. Selon les experts, la libéralisation du marché aurait dû stimuler la concurrence et augmenter le taux de pénétration. Force est de constater que ce n'est pas le cas.

## Polices les plus souscrites

L'Assurance pour les véhicules terrestres à moteur (assurance auto) reste donc l'assurance la plus couramment souscrite car historiquement obligatoire. Cependant, on peut également distinguer parmi les assurances les plus souscrites à Madagascar, celles destinées aux particuliers et aux entreprises. Pour les particuliers, l'assurance retraite est sans doute la plus connue, offrant une sécurité financière pour l'avenir. Les assurances vie et santé sont également courantes, fournissant une protection financière en cas de maladie, d'accident ou de décès. Pour les entreprises, les assurances responsabilité civile sont essentielles pour couvrir les dommages ou pertes liés à leur activité, tandis

que les assurances de biens et risques industriels protègent contre les dommages aux actifs physiques tels que les bâtiments et les équipements.

Comment donc changer la donne et encourager les Malgaches à souscrire aux assurances ? Au niveau macro-économique, il est avancé que l'amélioration significative du pouvoir d'achat créera automatiquement plus de souscriptions en assurance.

Par ailleurs, les autorités étatiques, les organisations de la société civile, et les groupements professionnels devraient travailler de concert afin de promouvoir plusieurs initiatives, dont l'éducation financière du public pour une meilleure compréhension du monde de

l'Assurance ; son utilité, ses bénéfices et son fonctionnement. L'innovation et la diversification des produits doivent être encouragées pour proposer des offres adaptées aux besoins et au pouvoir d'achat de la population. L'utilisation de la technologie est également essentielle pour améliorer et faciliter l'accès aux produits d'assurance grâce à la digitalisation. De plus, des incitations gouvernementales, telles que des réductions fiscales pour les primes d'assurance ou l'augmentation du nombre d'assurances obligatoires, devraient être introduites pour encourager l'adoption de l'assurance. L'Etat pourrait également augmenter le nombre d'assurances obligatoires ■

**Nambinina Jaozara**

L'Assurances Réassurances Omnibranches est une société d'assurances et de réassurances créée en 1975, installée à Madagascar suite à la nationalisation de la société française « La Préservatrice ». Cette dernière a été installée à Madagascar depuis 1935. Aro et l'une des compagnies d'assurance les plus anciennes du pays. L'Assurance Aro est une entreprise entièrement malgache, forte de 45 ans d'expérience. Elle possède 22 agences et sept agences générales, emploie plus de 375 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 179 milliards d'ariary en 2023. L'activité du secteur de l'assurance à Madagascar est répartie entre les Particuliers et les Entreprises, mais il y a souvent un manque de données sur cette répartition, chaque Compagnie d'assurances gardant ses propres informations. Dans le cas de Aro, la branche Entreprises génère plus de chiffre d'affaires que la branche Particuliers, avec un rapport de l'ordre de 80/20. La statistique n'est pas la même lorsqu'on regarde le nombre de souscriptions, avec un rapport général de 60% de souscriptions pour les Particuliers et 40% pour les Entreprises.



**ROULEZ EN PREMIUM AU MEILLEUR PRIX**

**RETROUVEZ VOS MODÈLES PRÉFÉRÉS AU SHOWROOM**

Zone ZITAL Ankorondrano  
020 76 690 45 - contact@sodirex.mg

Photo non contractuelle

\*voir conditions auprès du service commercial

## Microfinances

### Le microcrédit au service des « pauvres »

Si un système financier existe pour les privilégiés, il devrait également en exister un pour les personnes les plus vulnérables, dont les revenus sont imprévisibles. C'est là que la microfinance intervient, une institution qui se consacre exclusivement aux prêts aux moins nantis.

La présence des Institutions de microfinance (IMF) a démontré que certaines personnes, exclues du système financier traditionnel, ont tout à fait la capacité de développer et de mettre en œuvre leurs compétences entrepreneuriales pour subvenir à leurs besoins. Tout ce dont elles ont besoin, c'est d'un financement pour démarrer leurs activités. Les IMF leur offrent cette opportunité de changer une vie. A Madagascar, comme dans d'autres pays d'Afrique, les institutions de microfinance prennent tout leur sens. Elles servent les populations les plus vulnérables tout en participant de manière significative à l'économie.

Volatiana vendait du riz par « kapoaka » dans une petite échoppe de la capitale. Grâce à un crédit obtenu auprès d'une institution de microfinance, elle a pu étendre son activité et ouvrir une épicerie où elle vend divers articles. A Madagascar, des milliers de travailleurs du secteur informel comme Vo-

latiana ont pu développer leur activité grâce à la microfinance. Ils sont passés d'une table ambulante à une boutique, ou d'une épicerie à un entrepôt. Le concept né dans les années 1970 est une révolution pour les pays en voie de développement. Le principe est simple. La microfinance permet à des gens ignorés par les banques d'accéder au crédit et à l'épargne. **« Ces personnes qui interviennent le plus souvent dans le secteur informel ont des revenus qui ne sont pas toujours réguliers. Donc, pour les banques, ce n'est pas toujours une clientèle qui les intéresse »**, explique un banquier. Les professionnels des institutions de microfinance sont un peu comme les députés des populations vulnérables, car ils étudient le secteur informel, plus que la banque. Ils accompagnent les microentrepreneurs au quotidien. Ce que la banque traditionnelle n'a pas le temps de faire.

Selon l'Association des professionnels des institutions de microfinance

(APIMF), les montants de prêts varient entre 1 million et 10 millions d'ariary. Pour assurer les remboursements, les institutions de microfinance adoptent plusieurs stratégies, dont le modèle des prêts solidaires. Dans ce modèle, les emprunteurs forment de petits groupes où chaque membre est responsable du remboursement des prêts des autres. Si l'un des membres ne rembourse pas, les autres doivent compenser, créant ainsi une pression sociale et une solidarité de groupe qui favorisent le remboursement. Selon l'APIMF, plus de 12.000 groupements ont adhéré à la microfinance en 2020. Les agents de crédit misent également sur une relation de confiance et de proximité avec les emprunteurs pour garantir le remboursement. Ils rendent régulièrement visite aux clients pour leur offrir soutien et conseils, ou pour suivre l'évolution de leurs activités. Cette proximité permet de surveiller de près les projets financés et d'intervenir rapidement en cas de difficulté.

## Evolution constante

A Madagascar, l'évolution de la microfinance est remarquable depuis une dizaine d'années. D'après un rapport publié en 2023 par la Banky Foiben'i Madagasikara (BFM), le nombre de clients ou membres des IMF a atteint plus de 2.700.000 en 2021, contre 989.648 en 2012, ce qui représente une augmentation de 180% en moins de dix ans. Cette croissance s'est accompagnée d'une augmentation de 32% du nombre de caisses et de points de service sur la même période, atteignant ainsi 1 037 dans tout le pays. En outre, les données sur l'encours total des crédits octroyés par les IMF révèlent

une prédominance des ménages (80%), suivis des très petites entreprises. Aujourd'hui, la couverture des 16 Institutions de microfinance en activité s'étend sur 22 régions du pays. Elles desservent environ 2.450.000 clients dont des particuliers, ménages, ainsi que des TPE-PME.

En dépit des critiques souvent formulées à l'égard du taux d'intérêt dans la microfinance, généralement autour de 20% par an, beaucoup n'hésitent pas à travailler avec ces institutions, d'autant que cela n'est pas spécifique à Madagascar. De surcroît, les IMF contribuent à l'économie

nationale en fournissant des ressources à une population souvent vulnérable, qui utilisera ces fonds pour consommer et investir. Ces actions ont inévitablement des répercussions positives sur la croissance. Au cours d'une conférence tenue dans le cadre de la récente célébration du cinquantenaire de la Banky foiben'i Madagasikara, le directeur général de la Première agence de microfinance (PAMF), avait notamment parlé d'une contribution à l'économie à hauteur de 1.050 milliards d'ariary en 2023 ■

Nambinina Jaozara



## Coin histoire

La microfinance, telle que nous la connaissons aujourd'hui, trouve ses racines dans les années 1970, mais ses principes de base peuvent être retracés jusqu'à des siècles auparavant, avec des formes de prêts informels dans diverses cultures. Cependant, le mouvement moderne de la microfinance a été largement popularisé par les efforts d'un économiste visionnaire du Bangladesh, Muhammad Yunus. En 1976, Muhammad Yunus, professeur d'économie à l'université de Chittagong, entreprend une expérimentation qui changera le monde. Confronté à la pauvreté écrasante autour de lui, Yunus décide de prêter 27 dollars à un groupe de 42 femmes dans le village de Jobra. Ces femmes utilisaient ce petit capital pour acheter des matériaux comme des bambous et des machines à coudre, leur permettant de fabriquer des tabourets, des plats à cuisiner et des vêtements. Contrairement aux banques traditionnelles, Yunus n'exigeait pas de garantie. Les femmes se portaient garantes les unes des autres, et les revenus futurs de leur production serviraient à rembourser le prêt.

Le concept de prêt solidaire se révéla incroyablement efficace : non seulement les femmes remboursaient leurs prêts, mais elles amélioraient aussi leur niveau de vie. Ce succès encouragea Yunus à formaliser son initiative, et en 1983, il fonda la Grameen Bank (banque des villages), spécialisée dans le microcrédit.



GROUPE  
ANDRIANTSITOHAINA  
**MEDIAS**  
DEPUIS 1949



**+ de 2000 GROS GAINS**

Du 1er Janvier au 27 Mai 2024 !

**NOTRE DIFFÉRENCE :  
CHANGER DES VIES!**



**+1500**  
Points de vente



**Site web**  
[www.bet261.mg](http://www.bet261.mg)



**USSD**  
Nos offres disponibles  
en USSD via Orange, Mvola

Service Client : 034 30 800 06 - 032 32 035 35



# Financements innovants

PDF Compressor Free Version

## L'intervention étatique est essentielle



Cagnottes, crowdfunding, fundraising, cryptomonnaies : les modes de financement innovants commencent à gagner du terrain dans la Grande Île, bien que leur utilisation par la population reste limitée par rapport aux pays occidentaux. Ces alternatives aux financements classiques sont destinées aux porteurs de projets ou aux particuliers qui souhaitent investir à long terme ou trouver un financement à taux réduit. Alors que l'intermédiation bancaire détient le monopole du financement dans le pays, ces nouvelles solutions offrent aux petits porteurs de projets une opportunité malgré tout. Mais comment fonctionnent-elles, et quels sont leurs avantages et leurs limites ? Michel Rasamoelson, doctorant en économie à l'Université d'Antananarivo, nous en donne plus d'explications.

Madagascar, le pays des débrouillards, n'est pas en retard en matière de financements innovants. Bien que le cadre légal soit limité et que l'infrastructure financière laisse à désirer, ces nouveaux outils trouvent tout de même leur place dans le secteur financier. Parmi les méthodes de financement participatif les plus populaires, on trouve le crowdfunding et le fundraising. Ces méthodes permettent de financer des projets par le biais de dons, de prêts ou de participations au capital. Le crowdfunding est principalement utilisé par les entreprises, tandis que le fundraising s'adresse aux organisations à but non lucratif. « **Le fonctionnement est simple : il s'agit de créer des liens entre porteurs de projets et investisseurs ou détenteurs de capitaux via une plateforme en ligne. Plus les gens investissent de petits montants, plus votre projet a de chances d'être bien financé** », explique Michel Rasamoelson. « **L'idée est de trouver une alternative aux moyens de financement classiques, comme les banques, pour échapper aux taux d'intérêts élevés. Les banques à Madagascar étant des**

**institutions commerciales, elles priorisent leur propre intérêt. L'avantage de ces modes de financement innovants réside dans leur fonctionnement. Ils ne reposent pas sur la recherche absolue de profits, mais sur la conviction et l'enthousiasme, notamment sur l'envie de voir de nouveaux projets voir le jour. Ils sont également en mesure de proposer des financements à long terme très avantageux pour les petites entreprises.** » Il y a aussi la cryptomonnaie qui a connu une période de popularité avant l'arrivée de la covid-19. Il s'agit d'une forme de monnaie numérique ou virtuelle qui utilise la cryptographie pour sécuriser les transactions, contrôler la création de nouvelles unités et vérifier le transfert des actifs. Contrairement aux monnaies traditionnelles, les cryptomonnaies ne sont généralement pas émises par une autorité centrale, ce qui les rend théoriquement à l'abri des manipulations et des interférences gouvernementales. On découvre également la cagnotte, appelée aussi "cagnotte en ligne" ou "cagnotte participative", qui est une somme d'argent collectée par un groupe de personnes

pour financer un projet, un événement ou une cause commune. Les cagnottes peuvent être organisées pour diverses raisons, telles que des anniversaires, des mariages, des cadeaux collectifs, des projets caritatifs, des voyages ou des funérailles.

Une aubaine, dirait-on ? Oui, mais dans certaines limites. Selon Michel Rasamoelson, ces nouveaux modes de financement peuvent être aussi avantageux que dangereux. Le crowdfunding, par exemple, présente des risques selon la forme choisie. L'argent peut finir dans la poche d'un escroc ou être détourné vers un autre projet, ce qui peut frustrer les donateurs convaincus d'avoir fait un bon geste. « **La cryptomonnaie n'a pas de garantie de valeur. Elle présente un risque financier important, d'autant plus que l'infrastructure financière à Madagascar n'est pas suffisamment robuste pour résister à une cyberattaque, ce qui pourrait entraîner de grandes pertes financières. Il y a également un énorme risque de blanchiment de capitaux et de détournement de fonds publics.** »

## Intervention de l'Etat

Pourtant, ces modes de financement innovants représentent de véritables opportunités s'ils sont bien gérés, souligne l'économiste. « **La multiplication des sources de financement est une bonne nouvelle, car elle permet à de nombreuses personnes d'accéder à des financements à moindre coût et de négocier des financements à long terme, contrairement aux prêts à court terme proposés par les banques traditionnelles. Il faut un temps d'adaptation pour voir si un projet fonctionne réellement, et ces nouvelles méthodes sont idéales pour les entreprises** », explique-t-il. En facilitant l'accès aux capitaux, ils encouragent la création de nouvelles entreprises et startups, ce qui peut conduire à la croissance économique et à la création d'emplois. Ils réduisent également la dépendance des entreprises et des particuliers vis-à-vis des institutions financières traditionnelles et permettent à des segments de la population qui sont traditionnellement

exclus du système bancaire de participer à l'économie, en leur offrant des moyens de financer des projets et de développer des activités économiques.

Cette prospérité doit cependant être régulée pour pouvoir pleinement participer à l'économie du pays. « **Dans un pays en voie de développement comme Madagascar, l'intervention de l'État est cruciale. Il est de la responsabilité de l'État de mettre en place une réglementation permettant aux investisseurs de prêter et aux porteurs de projets d'emprunter en toute sécurité. La réglementation juridique est essentielle car elle garantit la confiance des investisseurs. C'est d'ailleurs ce qui se passe dans les pays industrialisés, où les modes de financement innovants se multiplient grâce à cette confiance.** »

« **Il existe trois principaux défis liés au développement de ces outils de financement. Tout d'abord, il est essentiel de garantir la viabilité à long terme de**

**ces méthodes de financement. Dans 20 ou 30 ans, de nombreuses plateformes pourraient être créées, ce qui pourrait entraîner une saturation du marché du crédit. Il est donc crucial de gérer efficacement cet aspect pour éviter les pénuries de crédit. Ensuite, il y a le défi de la sensibilisation des investisseurs. Convaincre les investisseurs nécessite une collaboration étroite entre les propriétaires de plateformes et le secteur privé impliqué dans le domaine financier. Il est essentiel de créer un niveau de confiance similaire à celui que les investisseurs ont envers l'État lorsqu'ils investissent dans des bons du Trésor, par exemple. Enfin, il est également important de gérer les attentes des participants. Les investisseurs ont naturellement des attentes lorsqu'ils financent des projets, et il est crucial de gérer ces différentes attentes pour éviter une crise potentielle dans le financement à l'avenir.** »

## Des limites

Pourtant à Madagascar, l'Etat malgache n'est pas indifférent face à l'émergence de ces nouveaux modes de financement, s'il ne faut citer que l'amélioration du marché financier. La création d'une feuille de route qui a pour vocation d'améliorer le système financier et le développement d'un marché des capitaux à Madagascar en 2023 en est un exemple phare et il faut poursuivre les efforts dans ce sens. « **Le système financier à Madagascar est marqué par la prédominance du système bancaire. Or Madagascar a besoin de source diversifiée de financement que ce soit pour le secteur public ou le secteur privé. Les parties prenantes s'accordent également à dire que la forte implication de tous est requise pour l'aboutissement de ce marché des capitaux. En effet, malgré les structures existantes, les chantiers pour l'amélioration effective du système financier et la fon-**

**ctionnalité d'un marché des capitaux restent considérables. Les aspects légaux et réglementaires en font partis**», note le ministère de l'Economie et de la finance dans un communiqué publié en 2023. « **Une fois que le marché financier est pleinement développé, il devient une source de financement considérable qui facilite l'accès au crédit pour les particuliers. Sur le marché financier, il n'y a plus d'intermédiaire entre le détenteur d'épargne et celui qui a besoin de financement ; c'est une rencontre directe entre les deux parties.** »

En outre, Michel Rasamoelson met en avant l'importance de sensibiliser la population à l'utilisation des nouvelles technologies. « **Par exemple, le crowdfunding se déroule exclusivement en ligne, ce qui exclut déjà ceux qui n'ont pas accès à Internet. La maîtrise des nouvelles technologies peut**

**constituer une barrière, et l'État peut intervenir efficacement en éduquant la population. Sans éducation, les individus demeurent dans l'ignorance. Comment mettre en relation un agriculteur disposant de moyens financiers et un porteur de projet ? L'État peut jouer un rôle crucial dans cette mise en relation.** » De plus, selon l'économiste, il est essentiel de ne pas laisser le monopole aux banques traditionnelles, qui ne sont pas toujours viables pour les investisseurs malgré leurs taux élevés. La création d'une concurrence devrait permettre de faire baisser les taux d'intérêt. Il préconise également la mobilisation des épargnes dormantes comme l'assurance et les pensions de retraite pour compléter le financement interne pour tous les porteurs de projets ■

Nambinina Jaozara



PDF Compressor Free Version



**Garden & Design**  
PÉPINIÈRE • JARDINERIE • PAYSAGISME

Avec un 032 | 033 | 034 | 037 ou 038 ouvrez votre compte MVola via 



À L'OUVERTURE DE VOTRE COMPTE

**2000**  
Ariary

OFFERTS

TÉLÉCHARGEZ L'APP MVOLA SUR



MVola

**Tongasoa**  
chez MVola



Offre soumise à conditions

## Avec l'Arai

### Le système anticorruption est au complet

Avec la mise en place de l'Agence de recouvrement des avoirs illicites (Arai), le système anticorruption est au complet à Madagascar. Même si l'Agence n'est opérationnelle que depuis une année et quelques mois, les résultats obtenus sont palpables. Aimé Rasoloharimanana, Directeur général de l'Arai, récemment décédé, nous en a parlé dans, certainement, une de ses dernières interviews.

PERSPECTIVES  
eco magazine

Quelles sont les attributions de l'Arai ? Et en quoi diffère-t-elle des autres organismes de lutte contre la corruption tels que le Bianco, le Pac, le Samifin... ?

Aimé Rasoloharimanana :

Pour expliquer les attributions de l'entité, il faudrait commencer par la positionner par rapport au système anticorruption. Dans ce système, 5 entités sont mises en place par la législation malgache : le CSJ (Comité pour la sauvegarde de l'intégrité), le Bianco (Bureau indépendant anticorruption), le Samifin (Sampandraharaha mpanjakana

iadiana amin'ny famotsiambola), le Pac ou Pôle anticorruption, une juridiction spécialisée dans la lutte anticorruption et enfin, l'Agence de recouvrement des avoirs illicites (Arai). Elles ont pour but d'assurer la mise en œuvre de la stratégie nationale de lutte contre la corruption. Mais chacune dans leur domaine respectif.

Dans ce contexte, l'Arai a 2 catégories de missions. La première catégorie qu'on peut qualifier de mission principale consiste à exécuter les décisions de gels, saisies et confiscations, décisions venant des juridictions spécialisées de lutte contre la corruption. La deuxième mission, dans le cadre de cette mission

principale est d'assurer la conservation et la gestion des biens saisis et des fonds gelés. Le troisième aspect de la mission principale est de procéder au recouvrement des avoirs en matière de détournement de biens et des deniers publics. Le quatrième et dernier point de cette mission principale porte sur l'enregistrement de toutes les données, au niveau national, de saisies, gel et confiscation dans un registre global que nous appelons « Registre central de gels, saisies et confiscations ».

En quoi la deuxième catégorie de mission de l'Arai consiste-t-elle ?

La deuxième catégorie consiste en une

mission d'appui. Elle est censée rendre plus efficace la principale mission de l'Arai. Cela consiste principalement à assurer la promotion du recouvrement des avoirs illicites au pays parce que la stratégie nationale de la lutte contre la corruption actuellement en vigueur a prévu que cette démarche de recouvrement d'actifs constitue la principale innovation de la lutte contre la corruption à Madagascar. Cette démarche est sensée apporter plus de crédibilité, d'efficacité dans la lutte menée par les 5 entités du système anticorruption. Concrètement, pour assurer cette mission de promotion, il faut assurer l'effectivité du recouvrement des avoirs sur l'ensemble du territoire national, c'est-à-dire, assurer l'extension sur le plan géographique de cette agence de recouvrement, créer les démembrements de l'agence au niveau régional, au niveau provincial. Et sur ce point, par exemple, l'Arai a déjà mis en place une antenne territoriale à Mahajanga.

Dans ses actions de recouvrement, l'Arai agit-elle seule ?

Comme le recouvrement des avoirs est une chaîne d'activités, il ne relève pas exclusivement de l'Arai mais d'autres entités du système interviennent également dans le processus pour parvenir effectivement au recouvrement. Par exemple, en amont, durant les enquêtes préliminaires des faits de corruption, de blanchiment de capitaux ou de détournement de biens et de deniers publics, le Bianco, les officiers de police judiciaire (OPJ) peuvent déjà à ce stade à leur niveau prendre des mesures conservatoires de blocage des biens présumés acquis illicitement dans le cadre de ces infractions. Des mesures de saisie qu'il faut par la suite confirmer au niveau de cette juridiction spécialisée. Il y a une procédure particulière prévue dans ce sens-là.

Plusieurs entités interviennent ainsi, aussi bien en amont, en cours ou en aval.

Autre exemple, pour les décisions des Pac, on a encore besoin du concours d'autres entités qui ne relèvent pas

du système anticorruption mais qui peuvent relever du secteur public comme du secteur privé pour que l'exécution soit réellement effective, entre autres les banques.

Nos activités impliquent plusieurs acteurs. Donc, il faut une coordination opérationnelle de tous les acteurs et en même temps, renforcer la capacité des acteurs à mettre en œuvre les procédures, à appliquer les règles de procédure qui sont prévues par la loi cadre en matière de recouvrement des avoirs. Tout ça fait partie de ce champ d'activité que nous avons dénommé, au niveau de l'entité, la « **Promotion du recouvrement** ».

En matière de recouvrement, quelle est la procédure à suivre ?

Au préalable, il faut savoir qu'en matière de recouvrement des avoirs, le concept a un champ infractionnel limité à 3 catégories d'infraction : les infractions de corruption, ensuite les infractions de détournement de biens et de deniers publics et enfin les infractions de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme. Donc, c'est essentiellement basé sur la poursuite et la répression de ces 3 catégories d'infraction. Dès qu'il y a ouverture d'une enquête préliminaire au niveau des OPJ, l'enquêteur peut prendre une mesure provisoire de saisie d'un bien ou bien le gel d'un compte bancaire qui a un lien avec l'infraction. Après prononcé, le bien est immobilisé ou le compte bloqué. Une fois que la banque est notifiée de la mesure provisoire ordonnée de la réquisition, par exemple par le Bianco, pour le blocage du compte, elle doit bloquer le compte gelé. Et la violation de cette règle constitue une infraction pénale. C'est seulement après décision de confiscation que l'Etat peut s'approprier définitivement ces biens.

Quels ont été les résultats obtenus ?

L'opérationnalisation de l'Arai n'a commencé qu'en début de l'année 2023. Quoi qu'il en soit, on a pu avancer car nous avons pu récupérer toutes les décisions rendues par les deux Pac. Il s'agissait essentiellement des décisions provisoires de saisie et

gel et non de confiscation définitive. Nous avons pu exécuter en matière de décision de gel 100% des décisions. Pour les décisions de saisie, 60,5 % des décisions de saisie ont été exécutées. Pour le taux global d'exécution, le taux de performance s'est situé à 89,5% sur un total de 228 décisions à peu près. Pour les biens qui sont conservés actuellement au niveau de l'Arai, durant l'année 2023, on a placé 153 véhicules dans nos sites de conservation. Il y a également quelques terrains et même un petit navire.

Pour les comptes bancaires, il y a exactement 523 comptes bancaires gelés pour un montant de 6.305.728.823 ariary pour les comptes en ariary. Mais des comptes en devises ont également été gelés, totalisant 2.067 euros.

Quel est le profil le plus récurrent des contrevenants ? Et quid des perspectives d'avenir ?

En ce qui concerne les contrevenants, toutes les catégories sont comprises. Selon les statistiques, plus de 400 personnes ont été impliquées dans les procédures de recouvrement des avoirs au niveau de notre entité, dont des personnes morales. Après, il y a les fonctionnaires des deux sexes, de simples citoyens... Savoir si les actions engagées ont eu des effets préventifs et dissuasifs ? Je ne sais pas. Toujours est-il qu'on avance. Il y a des résultats palpables.

Pour améliorer, il faut surtout la coordination opérationnelle, de l'entraide, la coopération entre toutes les entités. Mais il faut aussi une forte implication de la population, des médias, des lanceurs d'alerte... Un budget suffisant pour les entités anticorruptions s'avère aussi nécessaire, tout comme une plus forte implication des partenaires techniques et financiers. Nous devons renforcer l'effectivité du processus de recouvrement et pour cela, l'Arai a besoin d'une couverture géographique nationale pour l'Arai. On va continuer à étendre le fonctionnement de l'agence dans les autres régions et les autres provinces ■

Propos recueillis par  
Ranaivo Lala Honoré

# Blended finance

PDF Compressor Free Version

## Miarakap a accompagné 20 entreprises en 2023



Au-delà du seul financement des Petites et moyennes entreprises (PME), MIARAKAP est le pionnier du concept de « blended finance », ou finance mixte, à Madagascar. Son directeur général dresse le bilan de la société d'investissement et d'accompagnement pour 2023.

D'après Emmanuel Cotsoyannis, « *L'année 2023 a été marquée par une mue de notre organisation, sans variation sur le cap de notre vision. Portés par la belle levée de fonds du début de l'année, l'arrivée à maturité de nos premiers programmes de blended finance, le développement de notre activité de conseil et le démarrage de notre offre de gestion financière externalisée des PME* ».

Concrètement, MIARAKAP a réalisé une levée de fonds de 3,5 millions d'euros et accompagné, l'année dernière, 20 nouveaux entrepreneurs, c'est-à-dire autant que sur ses quatre premières années d'activités.

Le directeur général de la société estime d'ailleurs que celle-ci s'est ancrée comme un acteur clé de l'accompagne-

ment et du financement d'entrepreneurs à impacts à Madagascar.

« *Nous sommes régulièrement sollicités par des institutions nationales et internationales pour partager notre vision et nos outils, contribuer à la mise en œuvre de programmes, réaliser des missions, investir* », note-t-il. Tant et si bien que le cœur de métier de Miarakap s'articule désormais autour de quatre pôles, en l'occurrence l'investissement en capital pour les PME à fort potentiel de croissance et d'impacts, la gestion de programmes d'accompagnement et de financement, la gestion administrative et financière, et le conseil en stratégie et en organisation.

A travers son Pôle conseils justement, Miarakap s'est engagé aux côtés d'en-

treprises et d'institutions telles que Sahanala, CRS, Adefi, Medico..., tandis que sur le volet gestion de programmes, le Start-up programme Mitsiry continue de faire son œuvre. « *En plus d'être un succès quantitatif avec 16 entrepreneurs accompagnés et bientôt 25, d'avoir révélé de nouveaux champions de l'entrepreneuriat en région, SUP s'est construit sur une approche innovante, ambitieuse et qui marche* », indique Emmanuel Cotsoyannis. Et, pour ce qui est du Pôle gestion et finances, celui-ci a renforcé son équipe, développé une offre adaptée aux besoins des PME, un portefeuille client, un réseau de partenaires et amélioré ses outils pour la gestion interne et externe ■

Recueillis par N.R.

**ITM**  
10<sup>e</sup> ÉDITION  
INTERNATIONAL  
TOURISM FAIR  
MADAGASCAR

Sous le haut patronage de Son Excellence Monsieur le Président de la République de Madagascar,

Andry RAJOELINA

Sous le haut parrainage de Monsieur le Premier Ministre, Chef du Gouvernement,  
Christian NTSAY

MINISTÈRE DU  
**tourisme**  
**artisanat**  
Madagascar

MADAGASCAR  
TOURISME  
ARTISANAT

CEAAM

AFG

**IHM**  
INTERNATIONAL  
HANDICRAFT FAIR  
MADAGASCAR

*L'art de voyager...*

### LES CHIFFRES CLÉS DU SALON :

- 04 jours d'expositions
- 30 000m<sup>2</sup> d'espace d'expositions
- Plus de 400 stands à visiter
- 20 000 visiteurs attendus
- 10 restaurants de différentes spécialités repartis dans le food-court
- 01 restaurant VIP
- 06 Salles de conférences
- Une quarantaine de participants aux éducteurs et voyages de presse

### 06 GRANDES THÉMATIQUES POUR LES CONFÉRENCES :

- Les données et tendances du Tourisme
- Le Tourisme et le capital Humain
- La durabilité et le capital Nature
- Le Tourisme et les nouvelles technologies
- Les produits touristiques innovants
- L'Investissement dans le Tourisme

#### ITM

- 26 conférences, tables rondes, ateliers et formations
- Plus d'une centaine de panélistes internationaux et nationaux de haut niveau

#### IHM

- 07 conférences
- 33 intervenants internationaux et nationaux

**COTE D'IVOIRE**  
PAYS INVITE D'HONNEUR

**20 21 22 23 Juin 2024**

**au CCI IVATO**

Appuyé par  
**pic**  
Pôle Investissement et Commerce

#### SPONSORS OFFICIELS

**orange** eo anilanao  
**RHG RADISSON HOTEL GROUP**  
**VIVO ENERGY MADAGASCAR**  
**Shell Licensee**

#### TRANSPORTEUR OFFICIEL

**Madagascar AIRLINES**

#### SPONSOR PLATINUM

**VITAFORM**

#### SPONSORS GOLD

**Actu'art** **Anty** **la Francophonie** **AFG**

#### SPONSORS BRONZE

**BANK OF AFRICA** **CEAAM** **CEAAM** **CEAAM** **CEAAM** **SAHANALA** **SAHANALA** **SAHANALA**

#### SPONSORS MEDIA SILVER

**MIDI** **LES NOUVELLES**

#### SPONSORS MEDIA BRONZE

**KOLO TV** **L'Express**

## Gervais Atta AFG Bank Bancassurance

### Madagascar présente des opportunités prometteuses

La bancassurance est un concept relativement récent permettant aux clients d'accéder à des produits d'assurance directement via leur banque. Cette innovation rencontre des défis dans un pays en développement comme Madagascar, malgré son potentiel. Gervais Atta, Directeur du Développement International de l'Atlantic Financial Group - Océan Indien, en explique les enjeux. Entretien.

PERSPECTIVES  
eco magazine

Pouvez-vous nous expliquer ce qu'est la bancassurance ?

Gervais Atta:

La bancassurance est le résultat d'une symbiose harmonieuse entre les services bancaires et les produits d'assurance, traditionnellement proposés par des compagnies spécialisées. Initié il y a plus de quatre décennies par les banques mutualistes françaises, ce modèle a considérablement évolué pour devenir une pratique répandue et rentable à la fois dans le secteur bancaire et celui de l'assurance. Il permet aux établissements bancaires d'élargir leur offre en intégrant des solutions d'assurance variées, visant à protéger les souscripteurs contre les risques financiers, patrimoniaux ou personnels. Cette approche innovante offre aux clients la commodité d'accéder à une gamme complète de services financiers et assurantiels au sein d'un même guichet, renforçant ainsi la fidélisation et la satisfaction client. En

parallèle, les banques bénéficient d'une diversification de leurs revenus et d'une augmentation de leur rentabilité, tandis que les compagnies d'assurance profitent d'une distribution élargie de leurs produits. Ce dynamisme continu est soutenu par des réglementations spécifiques qui veillent à assurer la transparence, la sécurité et l'intégrité du marché de la bancassurance, contribuant ainsi à son développement durable et à son succès à travers le monde.

L'idée est-elle de créer une compagnie d'assurances ou de travailler avec celles qui sont déjà en place dans le pays ?

La bancassurance repose sur deux approches principales pour intégrer les services financiers et assurantiels au sein des banques. Premièrement, les banques peuvent établir des partenariats avec des compagnies d'assurance existantes pour distribuer directement une gamme variée de produits d'assurance à leurs clients. Ce modèle permet aux banques de

capitaliser sur l'expertise des assureurs tout en offrant une commodité accrue aux clients, qui peuvent gérer leurs besoins financiers et d'assurance à partir d'un seul point de contact. Deuxièmement, les banques ont également la possibilité de créer leur propre entité d'assurance, que ce soit en partenariat avec un assureur établi ou en développant une compagnie d'assurance indépendante. Cette approche permet aux banques de contrôler plus étroitement leur offre de produits d'assurance, adaptant ainsi les solutions aux spécificités du marché local et aux besoins de leur clientèle. En intégrant les services bancaires et d'assurance sous un même toit, les institutions visent à optimiser la commodité pour les clients tout en diversifiant leurs sources de revenus. Cette stratégie leur permet également de renforcer leur position sur le marché en offrant une proposition de valeur complète et compétitive, tout en contribuant à la fidélisation des clients et à la croissance de leurs activités.

Quid de l'introduction de ce modèle à Madagascar ?

Bien que la bancassurance soit une pratique établie depuis longtemps en Afrique, son expansion et son efficacité ont varié d'un pays à l'autre. A Madagascar, ce secteur en est encore à un stade précoce de développement. Malgré l'émergence de quelques offres ces dernières années, les acteurs locaux s'efforcent de créer des produits financiers et assurantiels qui répondent spécifiquement aux besoins des particuliers, des entreprises et des institutions de l'île. Cette adaptation continue est essentielle pour stimuler l'adoption et l'utilisation des services de bancassurance dans un marché où la compréhension et l'acceptation de ces produits sont en évolution. L'émergence de groupes panafricains prometteurs dans le domaine de la bancassurance apporte également de nouvelles perspectives à Madagascar. Ces acteurs apportent souvent une expertise avancée, des technologies innovantes et une capacité à répondre aux normes internationales, ce qui pourrait dynamiser le marché local en augmentant la concurrence et en améliorant la qualité des services offerts. Cette convergence d'initiatives locales et d'investissements étrangers pourrait jouer un rôle crucial dans l'essor futur de la bancassurance à Madagascar, en renforçant l'accès aux services financiers et assurantiels et en contribuant à la croissance économique globale de l'île.

Comment le concept évolue-t-il dans les autres pays où vous exercez ?

Il est bon de noter qu'en avril 2024 dernier, notre groupe a obtenu un agrément pour ouvrir une compagnie d'assurances vie et non vie à Madagascar. Dans ce cadre, nos équipes travaillent pour rendre AFG Assurances Madagascar opérationnelle à la fin du traitement des conditions suspensives émises par le régulateur Malagasy. Le groupe Atlantic à travers AFG sa holding financière s'engage activement dans l'expansion de la bancassurance en Afrique, établissant des accords de commercialisation avec diverses institutions bancaires, incluant ses propres filiales et d'autres partenaires locaux. L'objectif principal est de

rendre accessibles aux clients des produits d'assurance très demandés, tels que l'assurance emprunteur, qui protège les prêts en cas de décès ou d'invalidité, ainsi que des solutions d'épargne et de prévoyance à des taux compétitifs. En parallèle, le groupe propose des assurances pour les biens et les personnes, couvrant par exemple les véhicules motorisés et non motorisés, renforçant ainsi la sécurité et la tranquillité d'esprit des clients. Bien que nos compagnies d'assurances ne vendent pas directement les produits bancaires, des collaborations stratégiques sont mises en place pour maximiser la synergie entre les deux secteurs. Ces initiatives visent à optimiser la collaboration et la complémentarité entre les services bancaires et assurantiels, offrant ainsi une proposition de valeur complète et intégrée aux clients.

Par rapport aux autres pays d'Afrique, de quels atouts Madagascar dispose-t-il dans ce secteur de la bancassurance ?

Madagascar, avec son économie en développement et sa vulnérabilité aux catastrophes naturelles telles que les cyclones et les sécheresses, présente des opportunités prometteuses dans le secteur de la bancassurance. La demande croissante pour des produits d'assurance adaptés aux risques naturels et économiques reflète un besoin urgent de sécurité financière et de protection pour les individus et les entreprises. Cependant, un défi significatif réside dans la nécessité d'améliorer la perception et la confiance envers les assurances parmi la population malgache, ce qui nécessite des efforts éducatifs et des initiatives réglementaires appropriées pour garantir un environnement de marché transparent et protecteur. Pour tirer pleinement parti de son potentiel dans la bancassurance, Madagascar devrait renforcer les partenariats stratégiques entre les institutions financières, les compagnies d'assurances et les autorités régulatrices. Ces collaborations sont essentielles pour stimuler l'innovation dans la conception de produits et pour étendre l'accès aux services financiers et assurantiels à travers

tout le pays, y compris dans les zones rurales souvent sous-desservies. En intégrant ces efforts, Madagascar peut non seulement améliorer sa résilience économique face aux risques naturels, mais aussi favoriser une croissance économique plus inclusive et durable pour ses citoyens.

Quels sont les intérêts pour un client d'avoir une assurance distribuée par sa banque ?

Lorsque les banques intègrent la distribution de produits d'assurances, cela offre plusieurs avantages significatifs aux clients. Premièrement, la centralisation des services financiers et assurantiels au sein d'un même établissement simplifie la gestion financière en permettant aux clients d'accéder facilement à une gamme complète de produits et services. Ils peuvent recevoir des conseils de qualité via un seul intermédiaire, facilitant ainsi leurs prises de décision et renforçant leur confiance dans la sécurité financière offerte. De plus, les produits d'assurances distribués par les banques sont souvent proposés à des tarifs plus compétitifs. Cette compétitivité découle de l'élimination des coûts traditionnels associés à la vente d'assurances, tels que les commissions d'agents externes. En intégrant ces produits à leurs offres, les banques peuvent optimiser leurs processus internes et réduire leurs frais généraux, ce qui se traduit par des économies pouvant être répercutées sur les primes d'assurance proposées aux clients. En résumé, la bancassurance simplifie la gestion financière des clients tout en rendant les produits d'assurance plus accessibles financièrement, renforçant ainsi leur attractivité et leur utilité pour une clientèle diversifiée.

Cette activité ne représente-t-elle pas une menace pour les compagnies d'assurance traditionnelles ?

La bancassurance représente une opportunité stratégique tant pour les banques que pour les compagnies d'assurance traditionnelles. Ce modèle va au-delà de l'innovation optionnelle pour devenir essentiel dans le paysage actuel de la commercialisation des produits d'assurance. En intégrant les produits d'assurance à leurs offres, les

banques élargissent significativement leur portée de distribution, offrant ainsi aux assureurs un accès direct à une clientèle déjà établie et fidèle. Cette collaboration permet aux assureurs de capitaliser sur la base de clients captive des banques, augmentant ainsi leur part de marché et leur visibilité dans un environnement concurrentiel. Pour les assureurs, la bancassurance représente également une occasion de diversifier efficacement leurs canaux

englobant à la fois l'assurance-vie et l'assurance non-vie. Pour les particuliers et les familles, nos offres comprendront des assurances vie pour assurer la sécurité financière des proches en cas de décès, ainsi que des assurances santé pour couvrir les frais médicaux et hospitaliers. Nous proposerons également des assurances habitation et automobile pour protéger les biens contre les dommages matériels et les pertes financières. En introduisant ces produits, nous incluons des solutions innovantes telles que la micro-assurance et la nano-assurance, adaptées aux besoins spécifiques de la population malgache, y compris ceux à faible revenu, afin d'offrir une protection essentielle contre les risques financiers imprévus. Les PME et les PMI ne seront pas laissées pour compte dans notre approche. Cette cible trouvera des solutions adaptées à son profil dans notre portefeuille de produits de bancassurance. Notre expertise combinée dans les secteurs bancaire et assurantiel nous permettra de personnaliser nos offres pour répondre de manière précise et efficace aux besoins diversifiés de nos clients. Notre objectif est d'apporter la tranquillité d'esprit nécessaire à nos assurés, leur permettant ainsi de se concentrer sereinement sur leurs activités quotidiennes et leurs projets futurs, en sachant qu'ils bénéficient d'une protection adéquate contre les aléas de la vie.

**Comment la bancassurance contribue-t-elle en matière d'inclusion financière à Madagascar ?**

La bancassurance joue un rôle essentiel dans la promotion de l'inclusion

financière à Madagascar en élargissant significativement l'accès aux services d'assurance à travers le réseau étendu des banques. En intégrant des produits d'assurances variés dans leurs offres, les banques peuvent répondre aux besoins diversifiés des clients, y compris ceux des zones rurales où l'accès aux services financiers traditionnels est limité. Cette collaboration avec les banques locales permet aux compagnies d'assurance d'atteindre plus efficacement les populations préalablement exclues du marché assurantiel, offrant ainsi une protection financière contre les risques économiques, agricoles, sanitaires, et autres, même dans les régions les plus éloignées. De plus, la bancassurance joue un rôle crucial dans l'éducation financière en sensibilisant les clients aux avantages de la protection assurantielle et en facilitant l'accès à des produits adaptés à leurs besoins spécifiques. En renforçant la sécurité financière des individus et des communautés, ce modèle contribue à réduire la vulnérabilité économique et à promouvoir une croissance économique plus inclusive et durable à Madagascar. En effet, en offrant une gamme étendue de solutions assurantielles accessibles, la bancassurance soutient non seulement la résilience économique individuelle mais aussi le développement global du pays en permettant à plus de citoyens d'accéder aux outils nécessaires pour protéger leurs biens et leur avenir financiers ■

*Propos recueillis par Nambinina Jaozara*

Nos offres comprendront des assurances vie pour assurer la sécurité financière des proches en cas de décès.

de distribution tout en améliorant leur efficacité opérationnelle. En tirant parti de la relation de confiance et de la présence physique des banques auprès des clients, les assureurs peuvent proposer des produits d'assurance plus accessibles et mieux adaptés aux besoins spécifiques des consommateurs. Cette approche renforce leur compétitivité sur le marché en offrant des solutions financières et assurantielles intégrées et efficaces, répondant ainsi à la demande croissante pour une gestion simplifiée et holistique des besoins financiers et de protection.

**Quels sont les produits d'assurance que vous comptez proposer ?**

Nous prévoyons de lancer une gamme complète de produits d'assurances

Bioexpress

Gervais Atta a fait son entrée dans le domaine de la finance en 2007 au sein de la Société Ivoirienne de Banque (SIB) alors filiale du Crédit agricole. Après un long parcours au niveau différentes institutions financières, il a occupé le poste de Directeur Général de AFG Bank pour l'implantation de sa filiale à Madagascar, en 2022, avant d'être nommé Directeur du Développement International (AFG - Océan Indien), où il coordonne et pilote la synergie entre toutes les entités du groupe dans la région de l'océan Indien, comprenant les banques, les assurances et l'industrie (cimenterie). Il est également passionné par la formation, la recherche, la lecture et l'écriture.

“ Ici, j'ai trouvé qui je suis ! ”



Malgadecor

**malga  
decor.**  
EDL GROUP

**Andraharo**  
Enceinte BRICOLAND  
+261 38 09 360 82  
malgadecor@edl.mg

**Ankorondrano**  
Galerie Zoom  
+261 32 08 902 84 / 92  
malgadecor.studio@edl.mg

**Tamatave**  
39, Rue Amiral Billard  
+261 32 08 902 87 / 95  
malgadecor.tms@edl.mg

# Cambiste informel

PDF Compressor Free Version

## Ces travailleurs de l'ombre devenus des alliés du secteur formel

Ils se postent aux coins des rues d'Analakely ou de Tsaralalana. On les connaît sous le nom de changeurs d'euros et de dollars. Ils repèrent les passants et leur chuchotent discrètement « *manakalo euros dollars* » avant de s'éclipser furtivement dans des véhicules à proximité. Ce sont des cambistes informels. Ces travailleurs de l'ombre ne sont pas seulement des partenaires pour les citoyens, mais aussi des alliés précieux pour certaines banques et les bureaux de change. Rakoto (nom fictif) a accepté de partager son expérience dans ce métier clandestin qu'il exerce depuis maintenant dix ans.

Chaque jour, Rakoto se lève le matin et quitte sa maison pour aller travailler. Il reste toujours dans les environs d'Analakely, que ce soit à la gare, dans le quartier de « petite vitesse » ou près de l'Hôtel de ville. Ces lieux sont son terrain de jeu, et c'est là qu'il a grandi. « *Je me souviens de l'époque où l'Hôtel de ville n'était pas encore incendié. Mon père et moi étions déjà ici. Il faisait du change informel. Je l'accompagnais juste pour observer, et plus tard, j'ai hérité de ses talents. J'en ai fait un métier, mais cela s'est fait tout naturellement, sans qu'il ait à me former* ». En 2024, Rakoto est toujours présent

dans le même quartier, avec une moto, un téléphone et probablement plus de 3 500 euros en espèces dans son sac. Il travaille pour son compte, et enrichit son carnet d'adresse en fonction de ses rencontres.

Quand on lui demande où il trouve des devises, il répond : « *Tant qu'il y a un mouvement entre Madagascar et l'étranger, on trouvera toujours des devises pour faire tourner notre affaire* ». Le cambisme informel est d'ailleurs présenté comme étant une aubaine pour les entreprises et les particuliers selon lui. « *La raison pour laquelle les gens préfèrent recourir à nos services,*

*c'est qu'ils gagnent plus dans l'informel. Si la banque achète 1 euro à 4 300 ariary par exemple, nous l'achetons à 4 500 ariary. Si vous deviez choisir, n'opteriez-vous pas pour l'informel ?* ».

Le travail de Rakoto est simple. Toute la journée, il est sur sa moto. Il interpelle des clients dans la rue ou se rend dans des bureaux à travers Antananarivo sur appel. Selon lui, ses clients sont principalement des personnes voyageant entre Madagascar et l'étranger, notamment des fonctionnaires ainsi que des sociétés de tout genre. Tel un journaliste, il possède un carnet d'adresses



rempli de contacts de personnes qui lui font confiance pour échanger des devises. « *Ce sont surtout les fonctionnaires qui font appel à moi, car dans leur métier, ils ont souvent besoin de mes services* ». Cependant, les plus gros clients de Rakoto sont les acteurs du secteur, à savoir des banques et des bureaux de change. « *Avec eux, je n'ai jamais de période creuse. Je me souviens que durant la période de la COVID-19, les affaires allaient particulièrement bien* ». Un réseau solidaire permet aux différents niveaux de collaborer. Pour exercer ce métier, Rakoto estime qu'il n'a besoin que d'un téléphone,

d'argent et d'habileté. Il suit la cours des changes sur internet. Il sait également faire la différence entre un vrai billet d'un faux. Des gestes qu'il a appris à maîtriser depuis des années. Il a maîtrisé l'art du commerce, sait se faire de la publicité et fidéliser ses clients. Chaque geste et chaque manière de faire sont importants. « *Je ne sais plus combien de clients j'ai en tout. J'ai une vingtaine de contacts réguliers, mais de nombreuses personnes me contactent, référées par des clients qui ont déjà travaillé avec moi* ». Rakoto affirme qu'il peut transporter jusqu'à 17 000 euros, qu'il déplace partout avec précaution. « *Il faut être prudent, car je connais des*

*cambistes qui ont été arrêtés ou qui ont perdu beaucoup d'argent à cause de cambriolages. Je fais de mon mieux pour être discret, mais je ne sais pas comment, il y a toujours des gens qui viennent frapper à ma porte pour me demander des services. Je ne sais pas comment ils obtiennent mon adresse* ». Il ajoute : « *Le métier de cambiste informel peut faire vivre. Moi par exemple, je ne compte pas faire autre chose. Je ne sais rien faire à part ça et je compte le faire tant qu'il y a un mouvement entre l'étranger et le pays, je pense que j'aurai toujours un travail* » ■

Nambinina Jaozara



PDF Compressor Free Version

# Banque SBM Madagascar

Le partenaire stratégique  
par excellence

La banque SBM Madagascar est une banque d'Etat mauricienne, et filiale du grand groupe SBM Holdings. Le groupe opère à Maurice, à Madagascar, en Inde et au Kenya. La banque SBM est présente à Madagascar depuis 25 ans, et se spécialise dans le corporate banking, mais cela ne l'empêche pourtant pas de miser, sur une évolution retail. La banque se distingue par son expertise en opération internationale, ses offres sur mesure ainsi que la qualité de son service. Les détails avec la directrice financière.

### Quel est le profil de vos clients ?

La banque SBM Madagascar est une banque corporate, ce qui fait que la plupart de ses clients sont des entreprises. Toutefois, pour les prochaines années, nous envisageons de diversifier notre base clientèle et l'étendre progressivement vers les particuliers. Pour l'heure, il s'agit surtout de propriétaires ou gérants d'entreprises, ainsi que des cadres salariés d'entreprises, qui ont des comptes chez nous. En termes de part de marché, de portefeuille et d'agressivité, nous sommes encore considérés comme une petite banque, mais sur le long terme, nous comptons faire partie du top 6 des banques opérant à Madagascar.

### Quels sont les avantages d'avoir un compte chez vous ?

En matière de dépôt, nous avons le « compte spécial épargne à vue ». C'est l'un de nos services-phares. Le détenteur de ce type de compte peut épargner et retirer les fonds à tout mo-

ment sans pénalité, sous réserve, bien sûr, d'en informer la banque à l'avance. L'autre avantage, c'est que ce compte n'est pas assujéti à l'IRCM et le taux reste négociable.

Pour ce qui est du taux de crédit, nous sommes assez flexibles, le nôtre étant relativement bas comparé à ce qui se fait sur le marché.

Nous avons à cœur de satisfaire nos clients, mais également de les accompagner dans leur projet de croissance, à travers notre large gamme de services bancaires, surtout en matière d'opérations internationales, qui positionne la banque en tant que référence.

Pour ce qui est de nos services, un de nos avantages concurrentiels reste la qualité. En effet, étant très sélectif au niveau de notre clientèle, nous nous assurons toujours que nos clients reçoivent le meilleur traitement possible avec une disponibilité incontestable, un service sur mesure et une assistance qualifiée.

En résumé, la banque SBM Madagascar

est vraiment le partenaire stratégique par excellence pour toute entreprise ou particulier souhaitant atteindre leurs objectifs de croissance. Un gain de temps, une expertise à la portée et une assistance illimitée, tels sont les avantages de nos clients.

### Où peut-on retrouver des agences SBM ?

Actuellement, nous comptons cinq agences à Antananarivo, y compris le siège d'Antsahavola et une à Toamasina. Celles à Tana sont situées à Tanjombato, Andraharo, Behoririka, Talatamaty. Chaque zone d'implémentation a été choisie d'une manière stratégique, surtout celle de Toamasina, où exercent, un grand nombre d'opérateurs œuvrant dans l'import-export. D'ailleurs, la plupart de nos clients corporate opèrent dans ce domaine. Bien entendu, nous projetons d'ouvrir d'autres agences en provinces, en l'occurrence dans la partie Nord du pays, à Mahajanga et Antsirabe ■



## LE PARTENAIRE STRATÉGIQUE DE VOS AMBITIONS

### • CONFIANCE ET SÉCURITÉ

Des opérations sécurisées grâce à la fiabilité d'une marque reconnue

### • PRODUITS ET SERVICES ADAPTÉS

Une gamme de solutions sur mesure pour répondre aux besoins spécifiques de chaque client.

### • RÉFÉRENCE EN OPÉRATIONS INTERNATIONALES

Offres et services spécialisés pour vos activités internationales

### • QUALITÉ ET CONFORT

Bénéficiez de tout le confort d'une banque avec un service client exceptionnel et une gestion de compte simplifiée



Agence Talatamaty  
Agence Andraharo  
Agence Tamatave  
Siège Antsahavola  
Agence Behoririka  
Agence Tanjombato

034 53 666 59 - 034 53 666 09  
202 23 666 07 - 033 16 666 07  
034 12 666 09 - 033 15 666 05  
202 22 666 07 - 032 05 666 07  
033 50 666 44 - 034.07 666 09  
034 07 666 02 - 034 07 666 03

bsbmtlmy@sbmgroup.mu  
bsbmmadr@sbmgroup.mu  
bsbmtve@sbmgroup.mu  
hotlinemada@sbmgroup.mu  
bsbmbhr@sbmgroup.mu  
bsbmtjb@sbmgroup.mu



NOS  
YEUX,  
VOTRE  
SÉCURITÉ



# N1 en TÉLÉSURVEILLANCE à MADAGASCAR

- ALARME
- TÉLÉSURVEILLANCE
- INTERVENTION
- TRANSPORT SÉCURISÉE
- SÉCURITÉ INCENDIE
- ASSISTANCE REMORQUAGE

+261 32 07 190 00

contact@vigie.mg

1<sup>er</sup> étage Ivandry Business Center





## Aivo Andrianarivelo, Gouverneur de BFM

### Ariary, inflation : La conjoncture internationale scrutée de près

Depuis plusieurs mois, l'inflation poursuit une courbe descendante, l'ariary s'apprécie sur le marché des devises. Mais la Banky foiben'i Madagasikara (BFM) qui est un des piliers de la stabilité du système financier du pays, continue de veiller au grain, en l'occurrence l'évolution de la conjoncture internationale. Le point avec le Gouverneur Aivo Andrianarivelo.

PERSPECTIVES  
eco magazine

Dans sa décision de politique monétaire en février, la BFM a décidé de maintenir les taux de facilités permanentes. Cela a-t-il permis de ralentir le taux d'inflation et dans quelles mesures ?

Au regard des facteurs internes et de la conjoncture internationale, comment le taux évoluera-t-il ?

**Aivo Andrianarivelo :**

L'inflation poursuit son ralentissement. En glissement annuel, elle est passée de 7,5 % en décembre

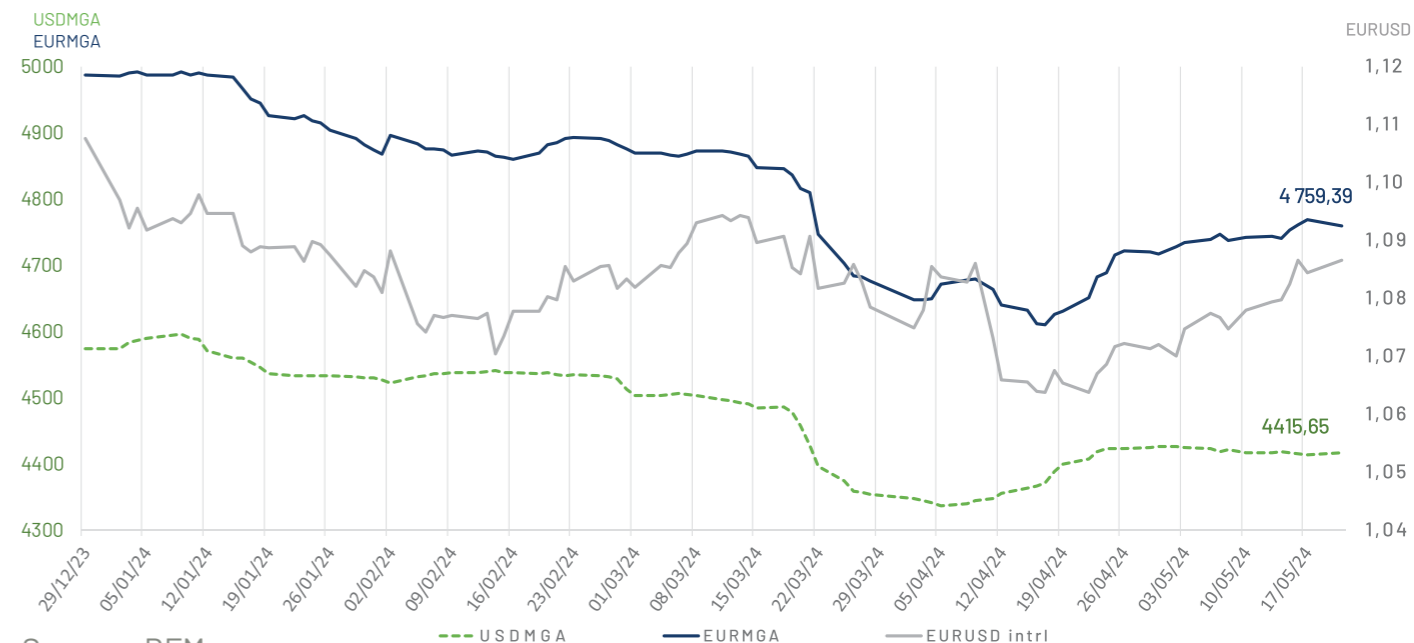
2023 à 7,3 % en mars 2024. Cependant, la BFM juge que ce taux reste élevé pour asseoir les bonnes conditions nécessaires à la relance économique.

Sur le plan international, les conjonctures financières et géopolitiques pourraient de nouveau perturber l'offre et influencer ainsi le cheminement de l'inflation pour l'année 2024. Face à ces incertitudes, BFM reste attentive à l'évolution des facteurs pouvant provoquer des pressions inflationnistes.

BFM se tient prête à intervenir et ajuster ses instruments en cas de survenance d'éléments significatifs pouvant modifier les prévisions.

Après avoir longtemps souffert face à l'euro notamment, l'ariary reprend son souffle depuis quelques mois. Comment expliquer cela ?

Effectivement, de fin décembre 2023 au 21 mai 2024, l'ariary s'est apprécié de 3,4 % par rapport au Dollar US et de 4,6 % vis-à-vis de l'Euro.



Source : BFM

Le marché interbancaire des devises a affiché un calme relatif sous l'effet d'un ralentissement plus marqué des opérations d'achat par rapport aux offres, ce qui a entraîné une tendance à l'appréciation de l'ariary.

Du côté de l'offre, les recettes d'exportation ont présenté une bonne tenue d'une année à l'autre, les transferts liés aux projets sur financements externes ont été des contributeurs d'offre notable, et les entreprises franches sont restées constantes, surtout pour leur besoin de trésorerie en fin de mois. Par ailleurs, une hausse significative des prestations de service tirée par les recettes du tourisme est notée.

En revanche, la filière vanille est restée timorée par rapport à l'ensemble des offres, et les approvisionnements de compte des miniers ont quelque peu décéléré à la suite de la baisse des prix du nickel et du cobalt à l'international.

Du côté de la demande, une décélération des achats au premier trimestre suivie d'une nette reprise

depuis avril. On soulignera entre autres que le règlement de la facture pétrolière est en nette baisse en 2024, comparé à 2023 sur la même période. En outre, les importations de biens d'alimentation, dont principalement le riz, ont été réduites de moitié, tandis que les importations de biens de consommation ont été en évolution modérée.

A l'international, les marchés sont focalisés sur le calendrier de la première baisse des taux des banques centrales. Le ralentissement de l'inflation et les tensions géopolitiques ont été des catalyseurs de mouvements des marchés. L'EURUSD est passé de 1,1039 à fin décembre 2023 à 1,0843 au 17 mai 2024. La volatilité de l'EURUSD à l'international a impacté principalement l'EURMGA. A chaque mouvement brusque de la paire EURUSD, une réaction dans le même sens de l'EURMGA a été observée.

Par rapport aux projections, cette tendance se poursuivra-t-elle ? En termes de perspectives, à part

la saisonnalité, il n'y a pas de changement notable sur le marché local par rapport à 2023.

Au niveau des offres, les cessions des exportations affichent souvent un rebond au deuxième trimestre, mais l'incertitude au niveau du secteur vanille persiste. Les miniers resteront des contributeurs réguliers. Les transferts des projets suivront le rythme d'utilisation des fonds.

Au niveau de la demande, une dynamique est attendue en soutien de la croissance économique. La facture pétrolière est prévue s'accélérer au troisième trimestre. Le second trimestre a toujours enregistré une hausse des paiements de dividendes.

Les incertitudes viendront du côté de l'international : la volatilité de l'EURUSD dans le sillage des décisions monétaires (perspective de baisse des taux). Dans ce contexte, Banky Foiben'i Madagasikara veillera à limiter la volatilité de l'ariary.

Pour faire un peu de fiction, quelles seraient les conditions requises

### pour que la parité de l'ariary soit égale à celle de l'euro ou tout au moins du dollar ?

Le cheminement idéal pour le taux de change n'est pas l'atteinte d'une parité égale entre la monnaie nationale et les devises pivots, que ce soit l'Euro ou le Dollar. Cela est valide quelle que soit l'économie considérée. D'ailleurs, avec sa politique de change, BFM ne cible pas le niveau nominal du taux de change. Les interventions de BFM sur le marché des changes ont pour objectifs le lissage des volatilités excessives des cours et la reconstitution des avoirs en devises suivant ses objectifs de réserves. La trajectoire optimale du taux de change est celle où le taux de change effectif réel est déterminé par les fondamentaux macroéconomiques. En d'autres termes, l'évolution du taux de change réel est en cohérence avec celles des principaux indicateurs macroéconomiques. Ceci, afin que le taux de change, qui est avant tout un prix, reflète les stabilités externe et interne de l'économie.

Pour une petite économie ouverte comme Madagascar, l'optimalité du taux de change effectif réel est cruciale pour renforcer la « compétitivité-prix » des produits d'exportation, qui par la suite, va accroître la productivité et stimuler l'innovation.

### Où en est actuellement le projet eAriary ?

D'abord, pour rappel, l'eAriary est la version numérique de l'Ariary physique, une version digitale du cash que nous pourrions utiliser au quotidien. La banque centrale ne va pas distribuer directement eAriary. Nous allons nous appuyer sur les acteurs existants : les banques, les EMEs, et les institutions de micro-

finance.

Ce projet est subdivisé en plusieurs phases. La phase d'études a débuté en 2021. La phase de co-construction a débuté en novembre 2023 et est prévue pour une durée de 18 mois. Cette phase consiste, notamment, à mener des réunions de travail et de concertation afin d'approfondir la compréhension du projet, d'analyser les implications et les défis potentiels et surtout de développer ensemble un modèle eAriary viable pour l'écosystème.

La décision relative à la pertinence de mener la phase d'expérimentation pilote sera prise à l'issue de la phase de co-construction, c'est-à-dire en avril 2025.

### Quels en sont les enjeux et l'utilité ?

En premier lieu l'inclusion financière. Il faut savoir qu'à Madagascar le taux d'inclusion financière est encore très bas : pour la population âgée de 15 ans et plus, le taux de détention d'un compte est de 14% au sein d'une institution financière et de 19% auprès des fournisseurs de services mobile money. Et encore, 75 % des comptes mobile money sont inactifs. Dans ce contexte, l'eAriary va contribuer à inclure financièrement plus de personnes en traitant les frictions actuelles ainsi que les besoins qui ne sont pas encore pris en compte, tant en termes d'accessibilité qu'en termes de cas d'usages.

En plus des moyens de paiement existants, eAriary sera une alternative avec des offres variées, accessibles et plus efficaces. Le modèle eAriary sera co-construit avec les acteurs existants et sera doté de nouvelles fonctionnalités plus adaptées à la population malagasy. Autrement dit, l'eAriary sera conçu pour coexister et compléter les sys-

tèmes financiers existants tels que les banques commerciales et les services de monnaie électronique déjà en place à Madagascar. Une coordination étroite avec ces acteurs est essentielle pour garantir une coexistence harmonieuse et minimiser les perturbations potentielles.

Bien évidemment la BFM et les parties prenantes de l'eAriary déploieront des efforts d'éducation et de sensibilisation pour informer la population sur les avantages, l'utilisation et les risques potentiels de l'eAriary, assurant ainsi une utilisation sûre et responsable du système.

### L'année dernière, le Président de la République avait annoncé la constitution d'une réserve nationale d'or. Concrètement, à quoi servira-t-elle ? A combien se chiffre le stock d'or de Madagascar actuellement et où en est-on avec le projet de déposer 4 tonnes par an dans la réserve nationale ?

Cette annonce du Président coïncide avec le projet de BFM de renforcement et de diversification de sa réserve de change par incorporation d'or monétaire.

En ce moment, la totalité de stock d'or monétaire dans les réserves de BFM est d'environ 1 tonne.

Dans le cadre de sa mission fondamentale et de sa politique de gestion des réserves de change, BFM veille à assurer la stabilité de l'ariary et à garantir une stabilité financière. Actuellement, nous sommes en train d'explorer une approche visant à optimiser le niveau de stock de réserve nationale d'or de manière à faire bénéficier l'ensemble de l'économie ■

Recueillis par N.R.

Les attributions de BFM sont la protection de l'ariary au niveau national et international et sa contribution dans la stabilité financière et dans la solidité du système financier de l'économie malagasy. Dans sa mission de protection de la monnaie, le premier objectif de BFM est de veiller à la stabilité interne et externe de cette dernière. Ainsi, BFM, au titre de ses attributions :

- Emet les billets de banque et les pièces de monnaie sur le territoire de la République de Madagascar ;
- Détient et gère les réserves officielles de change ;
- Définit et met en œuvre la politique monétaire ;
- Définit et met en œuvre la politique de change dans le cadre du régime de change décidé par le Gouvernement ;
- Promeut le bon fonctionnement du système de paiement de la République de Madagascar ;
- Agit en qualité de prêteur de dernier ressort ;
- Agit en qualité de banquier de l'Etat ;
- Agit en qualité de conseiller du gouvernement ;
- Est la banque des établissements de crédit ;
- Collecte des informations, produit et publie des statistiques notamment celles relatives au secteur monétaire et extérieur : balance des paiements, position extérieure globale, dette extérieure.

## Plan Epargne Retraite

### Destination sérénité et plénitude



Le Plan Epargne Retraite est un dispositif d'épargne destiné à préparer la retraite :

-  **UNE REMUNERATION**  
Avantageuse par rapport à l'épargne classique
-  **L'ASSURANCE**  
D'une retraite sereine et tranquille
-  **UN CAPITAL**  
Garantie à la hauteur de vos attentes
-  **UNE VISION**  
A long terme de votre avenir

Pour plus d'informations, rendez-vous en agence ou contactez-nous au 020 22 346 09



LA BANQUE QUI VOUS MÉRITE

PDF Compressor Free Version

# « DE LA PRISE DE CONSCIENCE À L'ACTION : COMMENT ACCÉLÉRER L'ENGAGEMENT DES ORGANISATIONS ? »

À l'heure où la prise de conscience environnementale et sociale franchit une nouvelle étape, le passage à l'action demeure toutefois un défi persistant. Entre les discours, les effets d'annonce et la reconnaissance des enjeux de développement durable, de nombreuses organisations peinent à franchir le pas vers des initiatives durables significatives. Des barrières persistent, alimentées par des idées préconçues

telles que « la rentabilité n'est pas au rendez-vous » ou « la durabilité n'est pas une priorité ». De plus, l'absence d'une approche stratégique entrave souvent la progression vers des pratiques plus durables. Ces sujets seront au coeur des débats lors de la 9<sup>ème</sup> édition du Salon de la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE) et des Initiatives pour le Développement Durable (RSE & IDD).



Rejoignez-nous pour 02 jours enrichissants

Journée 1 : 11 Juillet 2024	
Heure	Activités
09:00 - 09:30	Discours d'ouverture
09:30 - 11:00	<b>Panel des dirigeants</b> Le rôle des politiques et du leadership pour accélérer l'engagement sociétal des entreprises
11:00 - 12:00	Visite officielle des stands
12:30 - 13:45	Lunch Networking
14:00 - 15:30	<b>Atelier Co'Innov</b> Les bonnes pratiques et les outils pour activer et accélérer sa démarche RSE
	<b>Conférence débat</b> L'intergénérationnel en RSE : comment fédérer et collaborer pour faire avancer la RSE et la durabilité en entreprise ?
	<b>Conférence thématique</b> RSE pour les TPE/PME : comment s'engager et tirer profit d'une démarche responsable et durable ?
15:30 - 16:45	<b>Conférence thématique</b> Responsabilité Sociétale ou allégation environnementale/sociale : comment démêler le vrai du faux ?
Toute la journée	Chasse aux solutions responsables et durables Exposition au village de solution

Journée 2 : 12 Juillet 2024	
Heure	Activités
08:45 - 09:00	Restitution J1 et rappel agenda J2
08:45 - 10:45	<b>Atelier Solution</b> Développer un projet social ou environnemental à fort impact
	<b>Conférence thématique</b> Démultiplier les impacts grâce aux partenariats multipartites
11:00 - 12:45	<b>Atelier de sensibilisation</b> Décarboner le Bonheur : une aventure éco friendly
	<b>Conférence débat</b> Quelle est l'importance de la dimension culturelle pour la réussite des démarches et actions RSE ?
12:30 - 13:45	Lunch Networking
14:00 - 15:15	<b>Conférence</b> Les nouvelles tendances et réglementation RSE : défis et opportunités pour les entreprises malgaches
15:30 - 16:30	<b>Conférence de clôture</b> Bilans et perspectives des parties prenantes
16:45	Clôture et annonce du thème de la 10 <sup>ème</sup> édition
Toute la journée	Chasse aux solutions responsables et durables Exposition au village de solution

## Le contexte actuel

Aujourd'hui, la pression pour intégrer des pratiques durables au sein des entreprises n'a jamais été aussi forte. Les consommateurs, les investisseurs et les régulateurs exigent de plus en plus de transparence et d'engagement en matière de responsabilité sociétale. Les impacts du changement climatique, la raréfaction des ressources naturelles, ainsi que les inégalités sociales et économiques poussent les organisations à reconsidérer leur modèle économique et leur pratique d'affaires. Cependant, **malgré cette prise de conscience accrue, passer des intentions aux actions concrètes demeure un défi.**

## Les obstacles à la durabilité

Lorsqu'il s'agit de mettre en place des initiatives durables, les entreprises font face à de multiples défis. Parmi les plus courants, on peut citer :



### Le coût de la démarche

L'idée que la durabilité est coûteuse et ne génère pas de profits immédiats reste profondément enracinée. De nombreuses entreprises hésitent à investir dans des pratiques durables par peur de compromettre leur rentabilité à court terme.



### La recherche d'équilibre entre la rentabilité à court terme et la durabilité

Dans un environnement où les résultats financiers sont souvent le principal indicateur de succès, la durabilité est reléguée au second plan. Les dirigeants ne la voient pas comme une opportunité stratégique.



### Absence de stratégie

L'absence d'une vision claire et d'une approche structurée pour intégrer la durabilité dans les opérations est un obstacle majeur. Sans une stratégie cohérente, les initiatives durables manquent de direction et de cohérence, limitant leur impact.

## Vers des solutions concrètes

La 9<sup>ème</sup> édition du Salon de la RSE & des IDD ambitionne d'apporter des solutions à ces défis. Cet événement se veut être une plateforme de mobilisation et d'accompagnement pour les organisations souhaitant s'engager dans la durabilité. L'objectif est **de démystifier les idées reçues qui freinent l'engagement et de co-créer des stratégies efficaces ainsi que des outils pratiques pour catalyser un changement véritable.**

## Thèmes clés de cette édition

### Leaderships politiques, institutionnels et entrepreneuriaux

Mettre en lumière les rôles des leaders à différents niveaux pour promouvoir et intégrer des pratiques durables.

### Visions stratégiques et culture d'Entreprise

Combiner des visions stratégiques avec une culture d'entreprise qui valorise la durabilité à tous les niveaux de l'organisation.

### Transparence et responsabilité

Parler de l'importance de la transparence et les défis rencontrés pour renforcer la confiance des parties prenantes.

### Innovation, recherche et collaboration

Encourager l'innovation et la collaboration intersectorielle pour développer des solutions durables et stimuler un changement systémique.

### Alignement avec les Objectifs de Développement Durable (ODD)

Veiller à ce que les actions et les objectifs de durabilité des entreprises soient en harmonie avec ceux des Nations Unies.

## Pourquoi participer ?

Le Salon de la RSE et des IDD représente une opportunité pour les différents acteurs de devenir des catalyseurs du changement positif. En partageant les idées, les expériences et les bonnes pratiques, les organisations contribuent à une réflexion collective sur la durabilité. Les différentes sessions offriront non seulement des perspectives enrichissantes mais aussi des outils pratiques pour intégrer la durabilité dans les stratégies d'organisations.

## Pour plus d'informations :

✉ r.ialy@innoveo.mg et r.fleuricia@innoveo.mg  
☎ 038 45 866 08 et 032 82 298 15



# SOLIDIS

PDF Compressor Free Version

## Près de 20.000 PME accompagnées

Promouvoir l'entrepreneuriat et contribuer au développement économique du pays. Tels sont les objectifs fondamentaux de Solidis. Pour ce faire, par l'intermédiaire de ses offres, Solidis facilite l'accès aux financements des PME, près de 20.000 depuis sa création.

Solidis est une société à capitaux entièrement privés mais qui œuvre en partenariat avec l'Etat malgache. Au début, elle a été appuyée par l'Agence France française de développement (AFD) pour la constitution du capital et la formation des collaborateurs. Solidis est un fonds de garantie. A ce titre, c'est un établissement financier agréé par la Commission de supervision bancaire et financière (CSBF). Elle a été créée en 2008 par des entrepreneurs malgaches qui opèrent à Madagascar et qui ont constaté les problèmes des PME. Ces problèmes sont liés non

seulement à l'insuffisance de garanties ainsi que celle des fonds propres des Petites et moyennes entreprises (PME), mais également au gap avéré des offres financières à Madagascar. D'où la volonté de créer une structure qui puisse réellement aider les PME en leur fournissant un appui technique et financier.

Le premier agrément obtenu en 2011 concerne l'octroi de garanties sous forme de caution. Ce sont des garanties complémentaires en faveur des PME pour les crédits que ces dernières négocient auprès des banques et des

institutions de microfinances (IMF). Le second agrément attribué à Solidis en 2012 lui permet d'émettre tous types de caution dont les cautions sur marché, notamment en faveur des PME en BTP. Solidis a noué des partenariats avec les banques et les IMF pour une garantie individuelle. La garantie individuelle c'est une caution en garantie des crédits que les PME peuvent avoir auprès des banques ou des IMF, à hauteur de 50% du montant total des crédits sollicités. Elle intervient donc en tant que complément (partage des risques entre les banques et les IMF et la Solidis).

### Nouvelle dimension

Et cela a marché, si bien qu'en 2014 a eu lieu la signature d'une convention de gestion Fonds de Garantie partielle de portefeuille (GPP) entre Solidis et l'Etat malgache, sur financement de la Banque mondiale à hauteur de 4 millions USD. Ce fonds est destiné à couvrir les risques d'un portefeuille donné d'une banque ou d'une IMF sur les PME suivant des critères d'éligibilité définis entre Solidis et les banques/IMF sur ce qu'on entend par PME et sur ce que les banques/IMF souhaitent couvrir comme activité...

Le succès rencontré dans la gestion de fonds a amené la signature d'une nouvelle convention de Gestion de fonds partielle supplémentaire entre Solidis

et l'Etat malgache, sur financement de la Banque mondiale à hauteur de 8 millions de dollars US.

Solidis n'est pas un concurrent des banques et des IMF. Elle intervient plutôt en complémentarité par un partage de risque encouru sur les crédits octroyés. Elle travaille avec toutes les banques de la place mais les produits diffèrent suivant chaque institution financière. Quoi qu'il en soit, ses interventions portent sur presque tous les secteurs d'activité (Energie, BTP, commerce, services, tourisme et hôtellerie, industrie, transport, artisanat, santé, agriculture et élevage). L'établissement accorde également une garantie immobilière en faveur des particuliers ayant

des revenus réguliers, sachant qu'il ne travaille pas exclusivement avec les entreprises.

Solidis est ouverte à toute offre de partenariat dans le cadre de gestion de fonds. Le programme SUNREF Madagascar (Sunstaible Use of Natural Resources and Energy Finance) s'inscrit en droite ligne de cet esprit. C'est un programme de finance verte qui a pour finalité d'encourager les investissements verts du secteur privé à l'échelle nationale. Les objectifs sont de favoriser la transition énergétique vers une utilisation prépondérante des énergies renouvelables, améliorer leur efficacité et partant, d'atténuer les effets du changement climatique.

## Resultats palpables et perspectives reluisantes

Le fonds GPP à Madagascar géré par Solidis a été le premier lancé en Afrique. Il a rencontré une réussite telle que la gestion de Solidis est aujourd'hui reconnue au niveau régional. Cette reconnaissance du savoir-faire malgache s'est traduite par une assistance technique auprès de la Sofigib du Burkina Faso. D'autres possibilités d'éventuelles missions d'assistance technique sur le continent sont envisagées dans le futur.

Au niveau national, afin de mieux encore soutenir les PME, la filiale, la Solidis Capital Investissement, a été créée. Cette dernière, en complément de la

garantie, apportera une solution de financement directe et participative (en capital ou en dettes) en faveur des PME généralement exclues du système bancaire traditionnel ainsi que des IMF pour renforcer leur inclusion financière, participant ainsi à la formalisation des entreprises.

L'impact des activités de Solidis sur l'entrepreneuriat et l'économie du pays est évident. Ses interventions ont permis de préserver des emplois à travers les 20.000 entreprises accompagnées. D'autant plus que ces entreprises paient des impôts qui enrichiront les

caisses de l'Etat.

En termes de perspectives, les actions prioritaires à venir porteront sur plusieurs axes. Parmi ceux-ci, Solidis continuera de renforcer son partenariat avec les banques et les IMF en vue d'augmenter le nombre de PME bénéficiaires de ses services.

Une extension d'agrément, ainsi qu'un rebranding sont également prévus. Les échanges d'expérience avec ses homologues africains vont se poursuivre, tout comme le développement de l'assistance technique ■

Ranaivo Lala Honoré

## SOLIDIS

- 215 milliards ariary de fonds gérés dont 153 milliards dans le cadre du fonds GPP
- 1.000 milliards ariary de crédits garantis

# SOLIDIS

**Parce que vos besoins évoluent,...**  
*nous évoluons avec vous!*

# Inclusion financière

PDF Compressor Free Version

# Le boom du mobile money

Le mobile money à Madagascar est devenu un mode de paiement populaire et largement utilisé, principalement en raison de la pénétration croissante des téléphones mobiles dans le pays.

Les principaux opérateurs de mobile à Madagascar propose désormais le mobile money, et joue un rôle important dans le paysage financier du pays, offrant une solution pratique et sécurisée pour les transactions quotidiennes et contribuant à l'inclusion financière. « Madagascar a amorcé un tournant spectaculaire et le nombre des comptes d'argent mobile (plus de 10 millions) y dépasse désormais celui des comptes bancaires. Rien qu'entre 2016 et 2020, la valeur des transactions effectuées par téléphone portable a plus que doublé, pour atteindre 639 millions de dollars », a déclaré la société financière internationale (IFC) en 2023.

Sur le terrain, le constat de ce boom de l'utilisation du mobile money est d'autant plus évident. Pour se référer aux chiffres du service de la Coordination nationale de l'inclusion financière (CNIF) auprès du ministère de l'Économie et des finances, le nombre de comptes actifs de mobile money à Madagascar était de 3.792.705 en 2022 ; soit une hausse de plus 700.000 comptes par rapport à l'année précédente (3.067.880).

Le nombre de points de distribution

de services mobile money a également suivi une courbe ascendante sur la même période, passant de 85.137 en 2021 à 116.038 en 2022.

Le mobile money est utilisé pour diverses transactions financières telles que les transferts d'argent, le paiement de factures, les achats en ligne, et même parfois pour recevoir des salaires. La couverture du réseau est assez étendue, même dans les zones rurales où les services bancaires traditionnels sont limités. Pour de nombreux Malgaches, le mobile money offre une alternative aux services bancaires traditionnels, en permettant des transactions rapides et sécurisées à partir de leur téléphone mobile.

Le mobile money a contribué à l'inclusion financière en permettant à un plus grand nombre de personnes d'accéder à des services financiers de base, ce qui est crucial dans un pays où une grande partie de la population est non bancarisée. Toutes les opérations du secteur du mobile money à Madagascar sont réglementées par la Banque Centrale de Madagascar pour assurer la sécurité et la stabilité du système fi-

nancier.

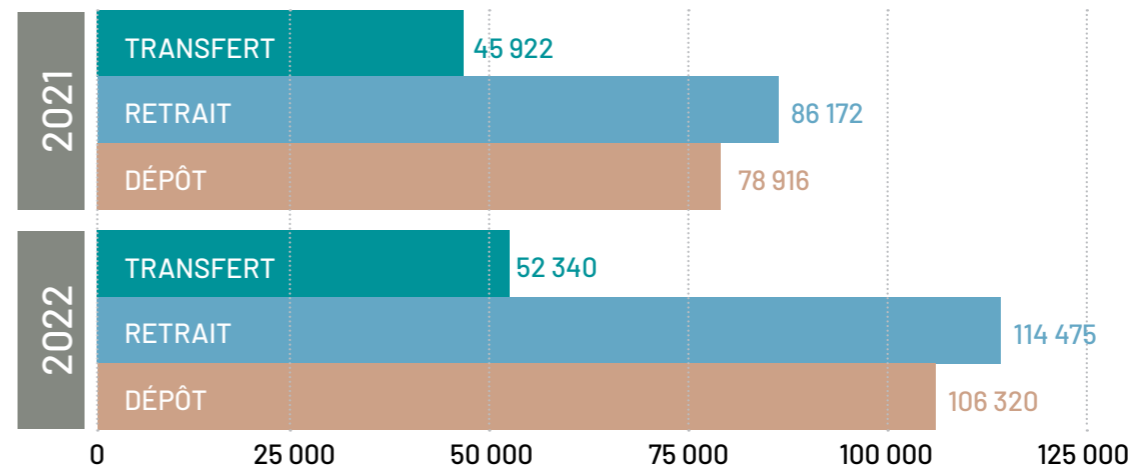
En outre, les utilisateurs peuvent effectuer des transferts d'argent entre comptes et opérateurs fournisseurs de services mobile money directement. Cette avancée fait de Madagascar le deuxième pays en Afrique à offrir ce service de transfert d'argent interopérable entre tous les fournisseurs de Mobile Money, mais a également attiré de nouveaux clients vers ces services.

Plus généralement, d'après le rapport 2024 du GSMA, l'association internationale des opérateurs et constructeurs de téléphonie mobile, le mobile money a eu un impact positif important sur les conditions de vie et les moyens de subsistance de la population et contribue au PIB des pays où ces services existent.

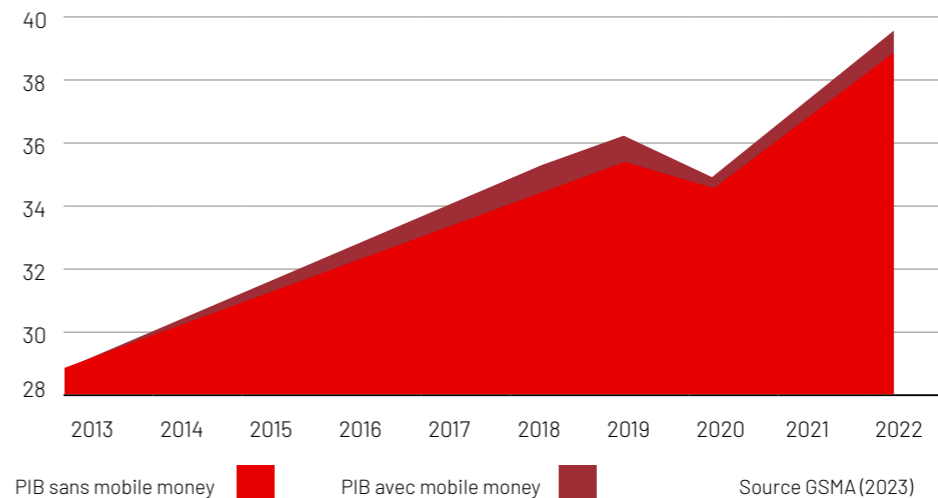
« Sur la base de données recueillies entre 2013 et 2022, le PIB total des pays disposant d'un service de mobile money (« pays avec mobile money ») a été supérieur de près de 600 milliards de dollars à ce qu'il aurait été sans le mobile money », souligne le rapport ■

Tiana R.

Evolution du nombre de transactions de Mobile Money (Milliers)



Impact estimé des services de mobile money sur le PIB des pays disposant d'un service, 2013 - 2022



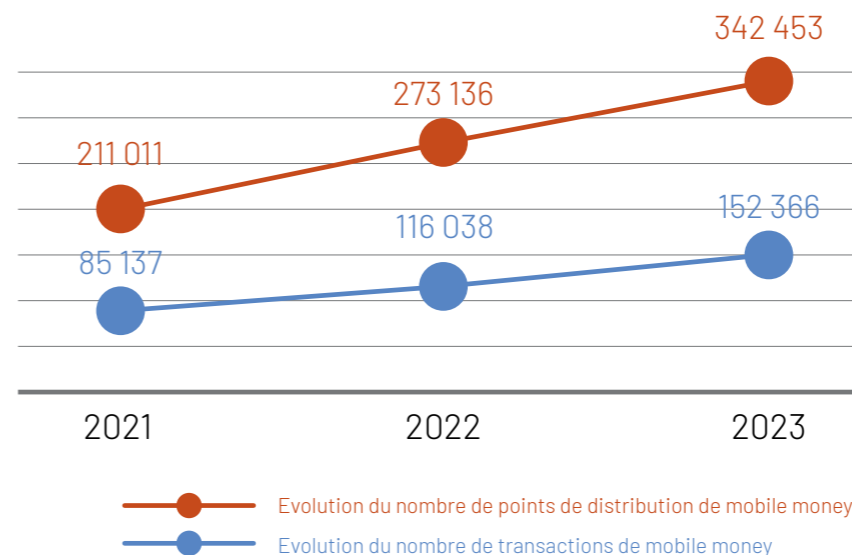
Airtel Madagascar fait partie des opérateurs fournisseurs de mobile money. Son service compte actuellement 5 millions d'abonnés enregistrés et plus de 25.000 points de services dans tout Madagascar.

Airtel money cible principalement la masse populaire même si un service corporate est aussi disponible. « Nous avons le prix le plus bas sur le marché. A côté, nous misons aussi sur la qualité de l'expérience client. Nous sommes proches de nos clients en cas de problèmes et à l'écoute de toutes les réclamations pour améliorer le service », explique la DGA Airtel Money.

« Etant donné que nous cibons les gens qui vivent dans les zones reculées, nous prenons le temps de les sensibiliser et d'être disponibles pour eux : nous avons des agents sur terrain pour faire des animations sur place et pour faire connaître le service et montrer comment profiter des fonctionnalités », poursuit-elle.

Pour Airtel money, la principale activité est le transfert de monnaie électronique : dépôt et transfert. D'autres services comme le m-banking (avec trois banques partenaires), le paiement marchand et la réception de transfert international, sont également opérationnels.

Distribution et transaction mobile money

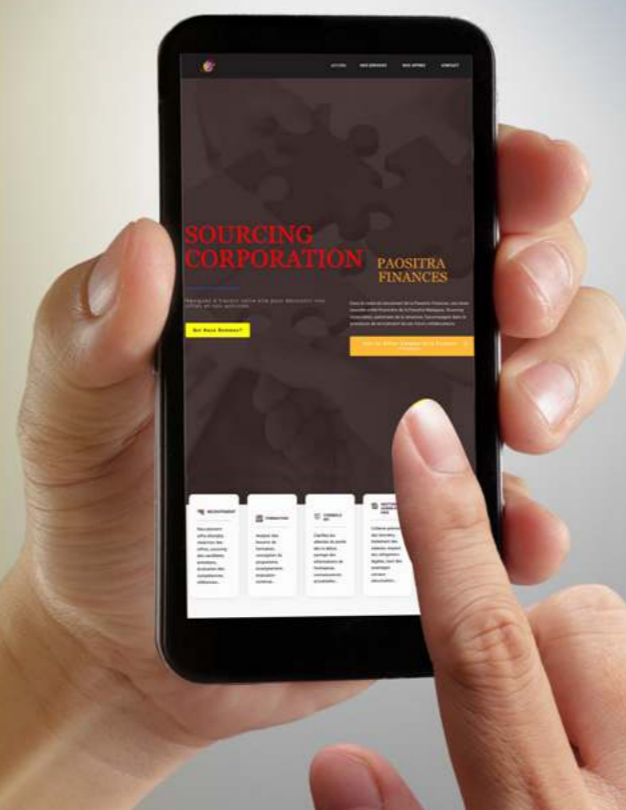


38.161 milliards d'ariary

Montant des transactions de mobile money en 2022 (Source : CNIF)

# Paositra Finances

Quand la poste se met à la microfinance



Le monde de la microfinance à Madagascar vient de s'agrandir avec la Paositra Finances. Cette nouvelle institution de microfinance bénéficiera certainement de l'important réseau de la Paositra Malagasy (Paoma) déjà en place. Avec les 250 agences de la Paoma réparties dans toute l'île, Paositra Finances est appelée à devenir un acteur majeur de l'inclusion financière dans le pays.

Paositra Finances est une filiale de Paositra Malagasy qui en est l'actionnaire majoritaire. Elle est dotée d'un statut de société anonyme. C'est donc une entité privée et n'est ainsi pas placée sous un régime public. La vision finale de cette entité est que plus tard, Paositra Finances devienne une Banque postale.

Paositra Finances s'est vue nantie d'une mission : l'inclusion financière. Ainsi, d'après cette vision, la mission sociale de l'entité est de devenir un acteur ma-

jeur en matière d'inclusion financière à Madagascar.

Il faut également remarquer que si Paositra Finances est une institution de microfinance, toujours est-il qu'elle a un ADN digital. A ce titre, elle se doit également de contribuer à l'inclusion numérique de la population suivant le Plan stratégique élaboré par le ministère des Postes et des télécommunications.

Au démarrage, suivant l'agrément accordé par la Banque centrale au mois

de septembre 2023, Paositra Finances est tout d'abord uniquement une institution de microfinance. La collecte des dépôts n'est pas encore comprise dans l'agrément.

D'après les explications fournies par Heritiana Andrianalisoa, Directeur général de Paositra Finances, « **Le premier chantier auquel nous nous sommes attelés est de lever les conditions suspensives posées par la Banque centrale de manière à obtenir l'agrément définitif. Ce qui fut fait au cours de ce mois de juin** ».

## Un réseau de 250 agences

La prochaine étape de Paositra Finances portera sur la planification de l'ouverture des premières agences pour ensuite se déployer progressivement dans tout Madagascar.

Actuellement, Paositra Malagasy possède un réseau de 250 agences dans tout Madagascar. Le maillage du réseau de Paoma est important et couvre des zones très reculées. Paositra Finances pourra s'y appuyer pour pénétrer le marché et développer ses activités. C'est un avantage de taille par rapport aux autres banques et institutions de

microfinance qui sont déjà en activité. Certes, un certain nombre d'acteurs opèrent déjà sur le marché de la microfinance. Toutefois, le taux d'inclusion financière reste encore bien faible et le marché n'est pas encore saturé.

Paositra Finances s'efforcera de proposer des offres accessibles dans l'optique de l'objectif d'inclusion financière. Effectivement, les taux d'intérêt jugés élevés appliqués par les IMF ont eu plutôt un effet dissuasif sur

la clientèle potentielle.

Toutefois, même avec sa double mission sociale (inclusion financière et inclusion numérique), en tant que société anonyme, elle doit dégager des résultats positifs pour ne pas perdre de l'argent.

La clientèle visée est très variée. Elle concerne aussi bien les salariés et les fonctionnaires que les micro-entrepreneurs (TPE, PME...) et tous les acteurs dans le secteur agricole et celui de l'élevage.



## Défis

Pour réussir dans sa mission, Paositra Finances aura à faire face à de nombreux défis. C'est un projet ambitieux jalonné de challenge car Paositra Finances aura à démarrer dans un marché où évoluent déjà de nombreux « concurrents ». C'est un grand défi pour cette nouvelle institution de microfinance.

L'autre défi qui est à relever est la « transformation » humaine au niveau de l'entité (« change management »). En effet, une partie de l'équipe de Paositra Finances a été mise à sa disposition par Paositra Malagasy, ce qui signifie, pour celle-ci, la nécessité de basculer

du statut de postier à celui de financier, voire banquier.

Le projet comporte également un défi technologique : il faudra installer la connectivité de toutes les agences. Les dirigeants de Paositra Finances misent sur la bonne gouvernance de l'institution financière afin d'assurer la pérennité des activités, en ne perdant pas de vue la vision initiale qui est d'arriver à une banque postale. Après l'obtention de l'agrément définitif, la prochaine étape consistera au déploiement. Pour l'année 2024,

l'objectif est d'ouvrir une trentaine d'agences qui seront réparties dans tout Madagascar et non concentrées dans une seule région suivant la mission d'inclusion financière. Bien évidemment, ce déploiement s'effectuera progressivement.

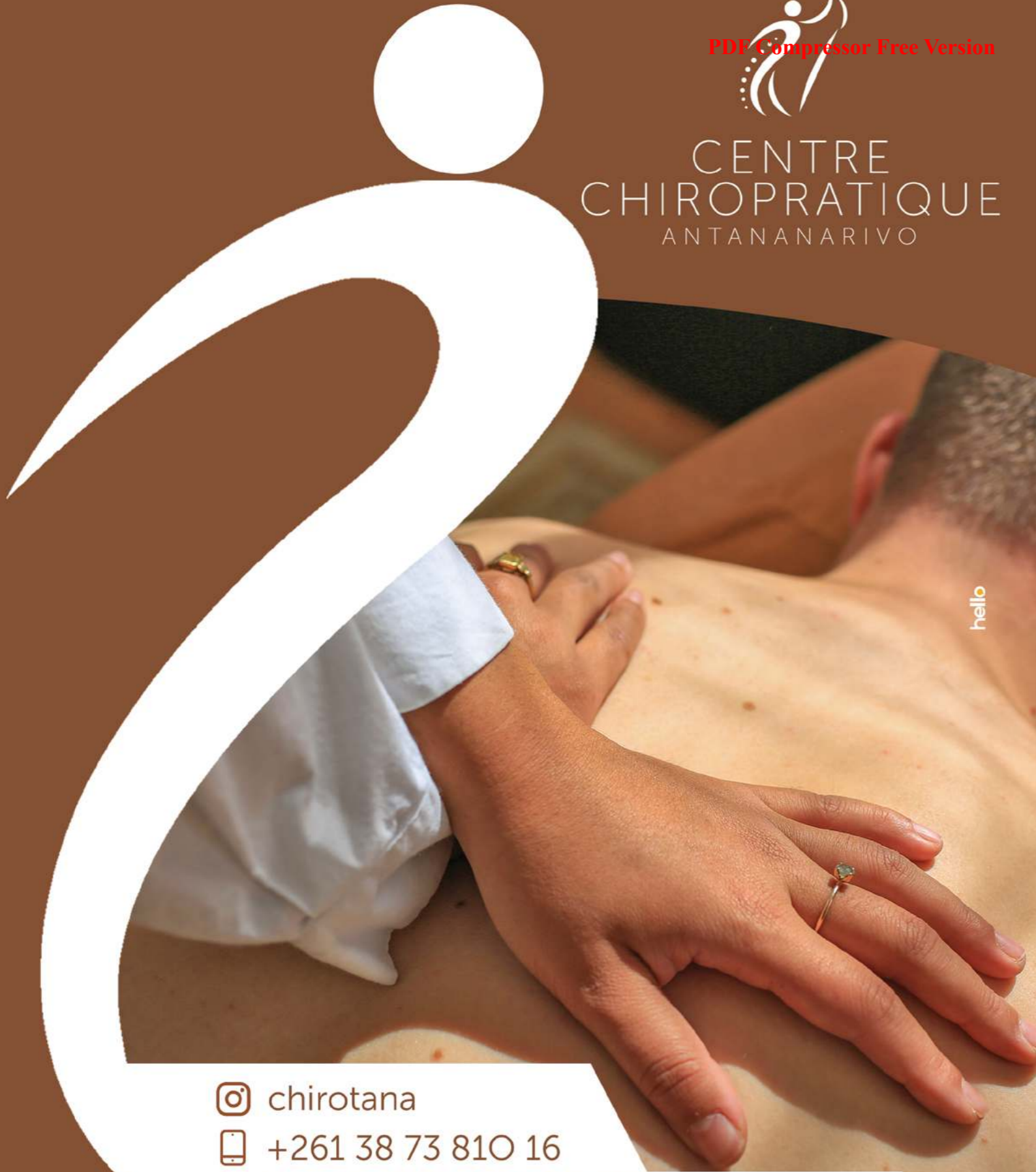
Ensuite, dans le cadre de la vision de devenir, à terme, une banque postale, l'objectif est d'étendre l'agrément pour pouvoir intégrer les autres activités financières, notamment la collecte de dépôts ■

Ranaivo Lala Honoré



PDF Compressor Free Version

# CENTRE CHIROPRATIQUE ANTANANARIVO



hello

chirotana

+261 38 73 810 16

10 rue Rainizanabololona, Antanimena  
Lot 13 RDC gallerie Plaza, Ambatobe

# ACTUS



## CFAO Mobility s'engage pour une Île verte

Dans le cadre de notre stratégie globale de développement durable, nous sommes fiers d'annoncer l'engagement de CFAO Mobility Madagascar pour une Île Verte et Neutre en Carbone, à travers la signature d'un contrat avec Bôndy Madagascar, le vendredi 12 avril dernier, pour la réalisation d'actions de reforestation sur la Grande Île. Avec ce partenariat, CFAO Mobility compte planter 17 157 arbres sur une période de 3 ans, soit 5 719 plants par an, dans la région d'Analamanga, dans la commune d'Andramasina.

C'est un engagement du Groupe en neutralité carbone, mais aussi de ses collaborateurs qui participeront directement aux actions de reforestation qui seront organisées chaque année.



## Crédit automobile chez CFAO Mobility

CFAO Mobility facilite l'accès au crédit automobile pour les clients particuliers à Madagascar, à travers son partenariat avec SIPEM Banque. Un crédit automobile avec des taux d'intérêt compétitifs, des durées de remboursement pouvant aller jusqu'à 60 mois, une assurance tous risques comprise et un accompagnement personnalisé.

Tous les véhicules distribués par CFAO Mobility sont à présents accessibles à tous à travers ce nouveau programme d'accès au crédit automobile. Une valeur ajoutée en plus pour les clients de CFAO, qui bénéficient d'ailleurs d'une garantie constructeurs de 5 ans ou 150 000 km sur toute Toyota, Suzuki ou Mitsubishi achetée chez CFAO Mobility.



## Denise, ambassadrice de marque Suzuki by CFAO

CFAO Motors s'associe à l'artiste Denise pour promouvoir Suzuki à Madagascar.

Cette collaboration vise à renforcer la notoriété de la marque et à valoriser son image auprès d'un large public. L'engagement social de Denise et son talent incarnent à merveille les valeurs de la marque, ce qui fait d'elle l'ambassadrice idéale pour Suzuki by CFAO. Plus qu'une simple collaboration, cette synergie puissante démontre la volonté de Suzuki by CFAO de s'inscrire pleinement dans le paysage et la culture de la Grande Île.



## LES DERNIÈRES NOUVEAUTÉS TOYOTA BY CFAO

### Innova & New Land Cruiser 76

Toyota by CFAO accueille deux nouveaux modèles pour élargir sa gamme de véhicules. La nouvelle Toyota Innova ainsi que la dernière génération de Toyota Land Cruiser 76 font leur entrée à Madagascar grâce à Toyota by CFAO. Ces deux nouveaux véhicules rejoignent la large de gamme de véhicules distribués par CFAO Mobility entant que distributeur officiel de la marque.

Comme pour tous les modèles déjà disponibles pour cette marque, chaque véhicule Toyota achetée chez CFAO Mobility bénéficiera du package For Life, incluant 5 ans de garantie constructeur, ainsi que d'une remise de 30% pendant 5 ans sur les pièces de rechange.



# Point histoire

# Ariary

## Entre péripéties et omniprésence

Malgré les diverses périodes de l'Histoire de Madagascar, l'ariary a cours sur le territoire national depuis le temps de la royauté. Coexistant parfois avec d'autres unités monétaires, il est pratiquement toujours resté dans l'inconscient collectif et les mœurs, en particulier dans les zones rurales.

Le terme ariary vient de l'arabo-swahili « arial » qui dérive de l'Espagnol « réal », et a été adopté au fil des échanges commerciaux qui avaient cours du temps de la royauté. Au XIX<sup>ème</sup> siècle, l'ariary était déjà la monnaie courante et l'unité de compte la plus élevée du pays. Pendant la période coloniale qui a suivi la Loi d'annexion du 26 août 1896, l'ariary fut remplacé par le franc français. Une pénurie de monnaie divisionnaire

survenue pendant la Première Guerre mondiale a entraîné la fabrication de monnaies de nécessité, telles que des timbres-monnaies. En 1925, malgré la création de la Banque de Madagascar, le franc français reste en circulation. Malgré tout, elle émet une monnaie malgache, avec des spécificités et signes distinctifs locaux, avec des billets de 5F, 10F, 20F, 50F, 100F, et 1 000F. En 1945, le Franc de Madagascar

est créé et aligné au franc CFA. Au retour de l'Indépendance de la Grande île, l'Institut d'émission malgache est mis en place et, en 1963, le Franc malgache devient la monnaie qui a cours légal dans tout le pays. Cela étant, l'ariary est également repris dans le système de comptage. Les pièces et billets de l'époque affichaient alors une double valeur écrite en franc malgache ainsi qu'en iraimbilanja et ariary.



En 1972, Madagascar quitte la Zone Franc et le franc malgache a été déclaré inconvertible. La Banque centrale de la République malgache, créée par ordonnance en 1973 prend la relève de l'Institut d'émission malgache dans le domaine de l'émission des billets et

pièces ayant cours légal à Madagascar. Mais l'unité monétaire est demeurée le franc malgache (Fmg). C'est finalement en 2003 que Madagascar adopte l'ariary en tant qu'unité monétaire officielle, avec de nouveaux billets de banque libellés en ariary mais

comportant encore à l'époque la mention en contre-valeur en FMG écrite en petits caractères. Après une petite période de transition et d'adaptation, le basculement définitif vers l'ariary intervient à partir du 1er janvier 2005 ■  
Recueillis par N.R.

### Structure des billets en circulation

Billet en Ariary	En montants (en %)			En nombre de billets (en %)		
	Fin 2020	Fin 2021	Fin 2022	Fin 2020	Fin 2021	Fin 2022
20 000	64,1	68,8	72,4	17,4	24,9	26,1
10 000	24,4	20,9	19,3	13,3	14,9	14,0
5 000	6,4	5,5	4,5	6,9	7,9	6,4
2 000	2,0	1,7	1,6	5,5	6,1	5,7
1 000	1,3	1,0	1,0	6,9	7,1	6,9
500	0,7	0,5	0,6	7,8	7,7	8,0
200	0,6	0,4	0,4	17,3	13,7	13,9
100	0,5	0,3	0,3	25,0	17,7	18,8

Source : BFM

A l'instar de près de 300 monnaies utilisées dans le commerce mondial, l'ariary est certifié ISO 4217. Cette norme a notamment pour vocation d'identifier les monnaies et de faciliter les échanges. En effet, elle permet d'éviter les confusions entre les noms et symboles de devises utilisés dans un certain nombre de pays, tels que le dollar, le franc ou encore le livre. Pour Madagascar, le code de l'ariary est MGA. D'après l'Organisation internationale de normalisation, parmi les enjeux de cette norme figurent aussi la transparence des opérations financières, la diminution des risques d'activités financières illégales, ainsi que l'accélération du traitement des opérations financières et commerciales.

D'après le rapport annuel de la Banky Foiben'i Madagasikara, le montant des billets et monnaies en circulation dans le pays s'élevait en 2022 à 4.897,3 milliards d'ariary en 2022, contre 4.501,7 milliards d'ariary en 2021, soit une hausse de 8,8%. Pour ce qui est de la composition de la circulation de billets, les quatre coupures les plus utilisées sur le territoire malagasy cette même année sont les billets de 20.000 ariary (26,1% de la circulation), 100 ariary (18,8%), 10.000 ariary (14,0%) et 200 ariary (13,9%).



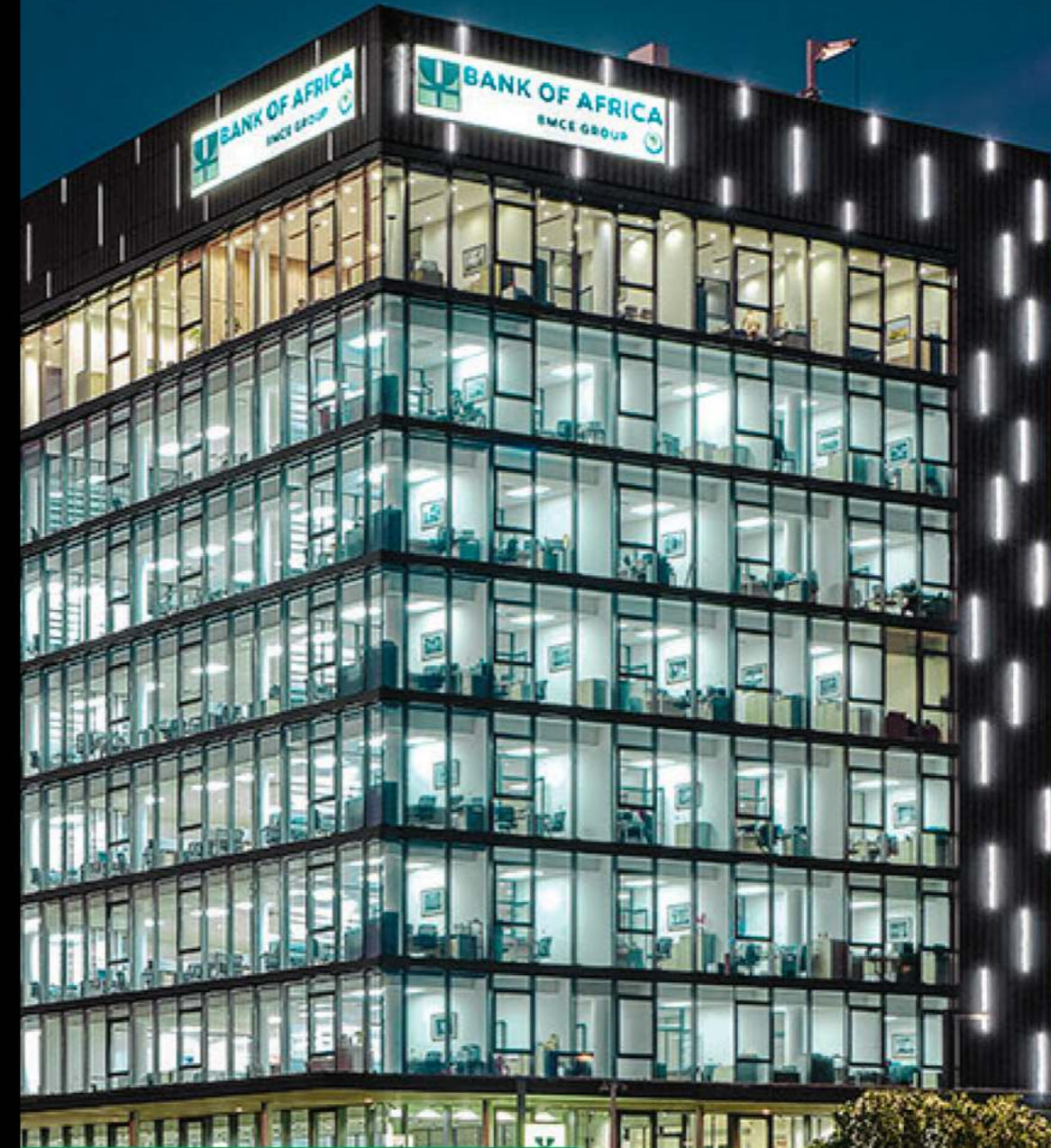
# alliance <sup>92</sup> fm

PDF Compressor Free Version

votre couleur musicale



Régie publicitaire  
020 22 326 26  
publicite.um@gmail.com



# 88

AGENCES BANCAIRES

# 9

ESPACES BUSINESS

# 4

CENTRES D'AFFAIRES

# 4

AGENCES ELITE

# 1

AGENCE DÉDIÉE AUX INSTITUTIONNELS

40 ANS  **BANK OF AFRICA**  
BMCE GROUP 

IL Y A TOUJOURS  
UNE **AGENCE BOA**  
PRÈS DE VOUS !



# Projet Lunar Codex

PDF Compressor Free Version

## Tara Shakti à la conquête de la Lune

La nouvelle a étonné, suscité la curiosité, fasciné. Cinq œuvres de l'artiste peintre Tara Shakti ont été sélectionnées pour être envoyées sur la Lune, à plus de 384.000 km de la Terre. L'artiste, seule Malgache choisie par le Dr Samuel Peralta, le fondateur de Lunar Codex, nous parle de ce projet grandiose.



nous percevons l'art et la culture en montrant que l'expression créative n'est pas limitée par la gravité de la Terre. C'est un pas de géant vers une ère où l'art est véritablement universel. C'est une pensée profondément émouvante de savoir que mes œuvres seront préservées sur la Lune pour les générations futures. J'espère qu'elles serviront de source d'inspiration et de réflexion, et qu'elles inciteront les futurs explorateurs de l'espace à contempler la beauté et la diversité de notre monde et de notre créativité humaine.

**Pouvez-vous nous parler de votre collaboration avec Dr. Samuel Peralta et du processus de sélection des œuvres pour le Lunar Codex ?**

Travailler avec Dr. Samuel Peralta a été une expérience enrichissante. Son expertise et sa vision ont guidé le processus de sélection durant lequel il a choisi les œuvres les plus représentatives de mon travail ar-



tistique. C'était un travail collaboratif passionnant qui a abouti à une collection variée et captivante. La diversité culturelle est essentielle pour enrichir la collection du Lunar Codex. En incluant des œuvres d'artistes du monde entier, nous célébrons la richesse et la variété des expressions artistiques à travers différentes cultures et traditions. La dernière capsule temporelle baptisée Polaris du Lunar Codex sera lancée vers l'hémisphère sud de la lune, prévue pour novembre 2024 et février 2025 via l'atterrisseur Griffin d'Astrobotic. Elle sera lancée lors de la même mission que le rover Viper de la Nasa à bord d'une fusée Falcon Heavy de SpaceX.

**Comment percevez-vous le rôle de l'art dans l'exploration spatiale ?**

En tant qu'artiste, je perçois le rôle de l'art comme une interface entre l'imagination humaine et l'infiniment grand de l'univers. L'art transcende les frontières de la compréhension

conventionnelle, permettant l'expression des émotions, des aspirations et des réflexions inspirées par notre quête pour appréhender et conquérir les mystères de l'espace. Il incarne une vision conceptuelle qui peut catalyser l'innovation, éveiller l'émerveillement et favoriser une connexion profonde avec les phénomènes cosmiques. En capturant la beauté et la complexité des phénomènes quantiques et cosmologiques, l'art stimule l'exploration intellectuelle et émotionnelle, incitant les explorateurs, les scientifiques et le public à repousser les frontières de notre perception et de notre connaissance de l'univers.



**Quels sont vos futurs projets, en-dehors de cette aventure dans le cadre de Lunar Codex ?**

Je suis ravie de vous annoncer ma participation aux manifestations « OFF » de la 15<sup>e</sup> édition de la Biennale de Dakar, un événement majeur qui se déroulera du 8 au 30 novembre 2024. Je serai présente au sein de l'exposition collective intitulée « Africa La Renaissance en Marche #2 », une sélection d'œuvres qui célèbrent la vitalité et la diversité artistique du continent africain. Cette exposition, soigneusement curatée par le commissaire d'exposition Olaréwadjou Elvis Laleye, promet d'être un véritable voyage visuel et intellectuel, offrant un regard captivant sur les expressions artistiques contemporaines émergentes en Afrique. J'ai hâte de partager mon travail aux côtés d'autres artistes talentueux et de contribuer ainsi à cette exploration dynamique de la créativité africaine ■

Holy Danielle

- Le projet Lunar Codex est initié par le physicien et collectionneur d'art canadien Samuel Peralta. Au total, près de 30.000 œuvres d'artistes, écrivains, cinéastes et musiciens de 157 pays sont prévues être numérisées, stockées sur des cartes mémoire ou gravées sur des nanofiches, puis placées dans des capsules temporelles pour être expédiées sur la Lune comme témoignages durable de la créativité humaine.
- Ces œuvres d'art ne seront pas les premières à séchouer sur la Lune. Le module lunaire de la mission Apollo 12 en 1969 avait déjà emmené un petit carreau de céramique relatant des dessins d'Andy Warhol, du peintre Robert Rauschenberg et des sculpteurs Forrest Myers et John Chamberlain. Deux ans plus tard, l'équipage d'Apollo 15 avait laissé sur la surface lunaire Fallen Astronaut, une sculpture en aluminium de 9 cm de haut réalisée par l'artiste belge Paul van Hoeydonck.

PERSPECTIVES  
eco magazine

**Pouvez-vous nous parler de votre portfolio artistique et des œuvres que vous avez sélectionnées pour être envoyées sur la Lune ?**

Tara Shakti : Mon portfolio artistique est une exploration de divers thèmes et émotions, allant de l'autoportrait à des représentations symboliques comme « La Reine » et « Astrochelys Radiata ». Ces œuvres, ainsi que d'autres comme « Archive III » et « The Keepers of the Lost Wisdom » ont été sélectionnées par Samuel Peralta pour faire partie du Lunar Codex. Je souhaite que mes œuvres inspirent un sentiment d'émerveillement et de connexion avec l'univers. J'espère qu'elles susciteront la réflexion sur notre place dans l'espace et notre lien intime avec le cosmos. Mon travail artistique explore souvent des thèmes tels que la nature, la spiritualité et l'exploration de l'imaginaire. J'ai intégré ces éléments dans les œuvres sélectionnées pour le Lunar Codex en utilisant des symboles et des motifs évocateurs qui captent l'imagination et invitent à la contemplation. **Que représente pour vous le fait d'avoir vos œuvres ainsi immortalisées sur la Lune ?**

C'est un honneur et un privilège de faire partie de cette aventure extraordinaire. Mes peintures font désormais partie de la Collection Polaris et seront archivées à jamais sur la Lune. Les voir prêtes à voyager au-delà des étoiles, est une expérience indescriptible. Cela représente une opportunité unique de laisser une empreinte dans l'histoire de l'art à l'échelle cosmique. Cette initiative transcende les frontières terrestres pour élever l'art à un niveau cosmique. Elle ouvre de nouvelles perspectives sur la façon dont

# Arnaques financières

## Les promesses d'argent facile et rapide pullulent



Faire du trading est devenu une activité en vogue, pour « se faire de l'argent facile et rapide ». Dépourvus du minimum de connaissances financières, beaucoup se font escroquer.

En matière de trading, les néophytes peuvent souvent être victimes d'arnaques financières. Et les pertes peuvent être extrêmement importantes.

Les arnaques de grande envergure ont toujours existé et prennent, depuis quelques années, la forme de trading en ligne. Madagascar en a connu, pour ne citer que les affaires Antares Trade, Macropauline et tout dernièrement QCStar. Pour cette dernière, près de 150.000 victimes se sont regroupées pour déposer plainte auprès des tribunaux au tout début de cette année. Ces arnaques sont connues sous diverses appellations telles que « fraude à la Ponzi », « ventes pyramidales d'investissement » ou « cercle de dons ».

La fraude à la Ponzi (du nom Charles Ponzi, inventeur à Boston d'un montage financier qui s'est effondré en 1920) consiste à prendre des sommes appartenant à un investisseur pour payer de faux rendements à d'autres investisseurs ou simplement pour rembourser les investisseurs qui veulent récupérer leur argent. Les fraudeurs entretiennent ainsi la fausse impression que l'argent investi rapporte de bons rendements et qu'il n'y a aucun problème pour récupérer l'argent investi.

Comment ça fonctionne ? Par exemple, vous investissez 1.000.000 ariary dans un placement proposé par l'auteur de l'arnaque. Seulement une semaine après, l'instigateur vous verse 100.000 ariary qui serait déjà le revenu généré par votre investissement. Mais en fait, il a utilisé une partie de l'investissement initial pour effectuer ce paiement alors qu'il n'y a en réalité aucun placement fructueux. L'arnaqueur agit ainsi pour vous convaincre, soit d'investir encore plus ou que vous convainchiez d'autres personnes d'investir.



Charles Ponzi, escroc italien, surtout connu pour avoir organisé un système d'escroquerie élaboré sur une chaîne d'emprunts entre 1919 et 1920. (Photo : Wikipédia)

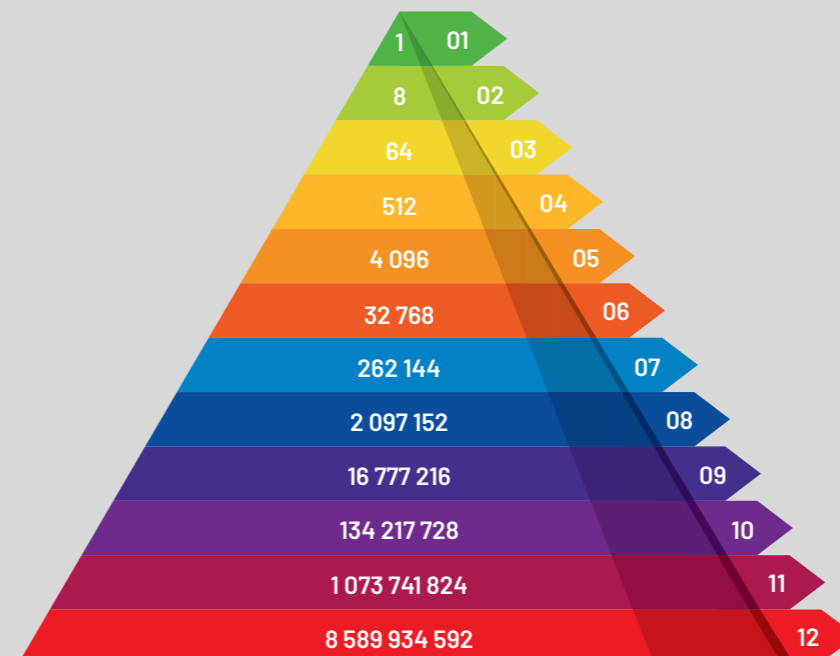
Les détenteurs de capitaux sont attirés par des prétendus placements à rendements élevés et rapides. Tout repose donc sur une promesse de réaliser un profit le plus vite possible.

Le plus souvent, une fraude à la Ponzi n'est découverte qu'une fois que le fraudeur a disparu ou qu'il ne peut plus répondre aux demandes de retrait des placements. Il est alors trop tard puisqu'il n'y a plus d'argent dans les comptes.

Les sommes collectées par les fraudeurs peuvent atteindre très rapidement des montants astronomiques. Cela dépend surtout du nombre d'« investisseurs » qui se laissent convaincre. L'exemple ci-dessous montre la rapide croissance du nombre de recrues si l'on suppose que chaque « recrue » arrive à convaincre 8 nouveaux « investisseurs ».

On remarquera que l'effectif des « recrues » monte très vite. Ainsi, si chacune de ces recrues avait investi 100.000 ariary - une somme relativement modeste pour un investissement censé être rapide et fructueux - au palier 6, la somme amassée aurait atteint les 3.276.800.000 ariary. Ces procédés sont surtout fréquents dans les pays dits en développement, notamment en Afrique. Et Madagascar n'est pas épargné. Beaucoup de détenteurs de capitaux sont victimes de stratagèmes d'investissement frauduleux ■

Ranaivo Lala Honoré



NOMBRE DE RECRUES

AU NIVEAU 09 ON DÉPASSE LA POPULATION DU QUÉBEC

AU NIVEAU 12 ON DÉPASSE LA POPULATION MONDIALE

### Exemples de montages frauduleux

Les chaînes de Ponzi touchent durement les pays en développement.

Pays	Nom	Année de l'effondrement	Montant placé/perdu	
			en dollar	(en % du PIB <sup>1</sup> )
Antigua-et-Barbuda	Stanford Financial Group	2009	8 milliards	n.d. <sup>2</sup>
Grenade	SGL Holdings	2008	30 millions	5
Jamaïque	OLINT, Cash Plus, World Wise, LewFam, par exemple	2008	1 milliard	12,5
États-Unis	Madoff Investment Securities	2008	65 milliards	0,5
Colombie	DRFE, DMG, par exemple	2008	1 milliard	0,4
Lesotho	MKM Burial Society	2007	42 millions	3
Albanie	VEFA, Gjallica, Kamberi, par exemple	1997	1,7 milliards	79

Sources : articles de journaux, estimations des services de FMI et, pour la Jamaïque, Caribbean Policy Research Institute (2008).  
<sup>1</sup> PIB du pays d'origine, même si certains montages ont attiré aussi des investisseurs non résidents.  
<sup>2</sup> Les investisseurs antiguanais n'étaient pas autorisés à investir dans cet établissement offshore.

### Quelques indices permettant de reconnaître et d'éviter les arnaques de type Ponzi

#### Des rendements anormalement élevés, voire irréalistes :

les promoteurs promettent des rendements extraordinaires, bien souvent supérieurs à ceux des investissements traditionnels, pour convaincre de nouveaux investisseurs.

#### Manque de transparence :

peu ou pas de détails quant à la manière dont les rendements sont générés sont communiqués, dissimulant la véritable nature du schéma.

#### Recrutement continu :

les investisseurs sont incités à recruter de nouveaux participants, créant ainsi une structure pyramidale. Ces procédés impliquent la plupart du temps un système de parrainage dans lequel les parrains sont récompensés après avoir recruté de nouveaux investisseurs.

#### Pas de produit ou service réel :

contrairement à un investissement légitime, un schéma Ponzi n'est pas basé sur une activité créatrice de valeur, ou encore la fourniture de biens ou de services.



+261 (0)34 16 548 58   acep.administration@acep.mg   ACEP Madagascar   www.acep.mg

## ACEP célèbre 30 années d'impact positif sur la microfinance à Madagascar

ACEP Madagascar annonce officiellement le lancement de la célébration de ses 30 ans d'existence. Depuis trois décennies, ACEP Madagascar s'est imposé comme un acteur majeur de la microfinance, contribuant significativement à l'impact économique à Madagascar. Avec une couverture géographique étendue à 53 points de services, l'institution a réussi à toucher et améliorer la vie de milliers de personnes à travers le pays.

## Un parcours de 30 ans au service de l'entrepreneuriat

Depuis trois décennies, ACEP Madagascar a toujours mis l'accent sur la proximité avec ses clients et la compréhension de leurs besoins spécifiques, ce qui a permis de bâtir une relation de confiance durable. L'engagement envers la promotion de l'entrepreneuriat et le dévouement à l'amélioration des conditions économiques restent plus forts que jamais. Des programmes spécifiques ont été mis en place pour accompagner les entrepreneurs à chaque étape de leur parcours, leur offrant des formations, des financements adaptés et un accompagnement personnalisé.

## Une Expérience client améliorée

L'amélioration de l'expérience client est au cœur de la stratégie d'ACEP. Le changement de core banking système a marqué un tournant décisif, offrant des services plus rapides, plus fiables et plus personnalisés. Les conseillers à la clientèle bénéficient désormais d'une interface utilisateur optimisée, facilitant l'accès aux comptes et la gestion opérationnelle. Ces efforts témoignent d'un engagement à placer les clients au centre de toutes les actions, en répondant à leurs besoins de manière proactive et innovante.

## Engagement et avenir

Alors que l'année de célébration commence, la détermination à innover et à s'adapter aux défis futurs est plus forte que jamais. ACEP reste fidèle à sa mission de soutien économique et social pour les communautés malgaches. Cet engagement se manifeste à travers diverses initiatives visant à renforcer l'impact, à améliorer continuellement les services et à promouvoir le développement économique durable.

En regardant vers l'avenir, il est clair que les 30 dernières années ne sont qu'un prélude aux réalisations encore plus grandes qui attendent ACEP. Avec une équipe dévouée, des innovations constantes et un engagement profond envers sa mission, l'institution est prête à affronter les prochaines décennies avec la même passion et détermination qui ont marqué son histoire jusqu'à présent. Les remerciements vont à tous ceux qui ont contribué au succès d'ACEP Madagascar, et les nouvelles opportunités à l'horizon sont accueillies avec enthousiasme.

## Démarche "Cap vers l'Excellence"

La démarche "Cap vers l'Excellence" illustre une volonté inébranlable de continuer à progresser et à s'améliorer. L'objectif est d'offrir des services de microfinance de la plus haute qualité et de maximiser l'impact positif sur la société. Cette démarche se traduit par la mise en place de plans d'action concrets et ambitieux, destinés à renforcer la position de l'institution et à étendre sa portée.

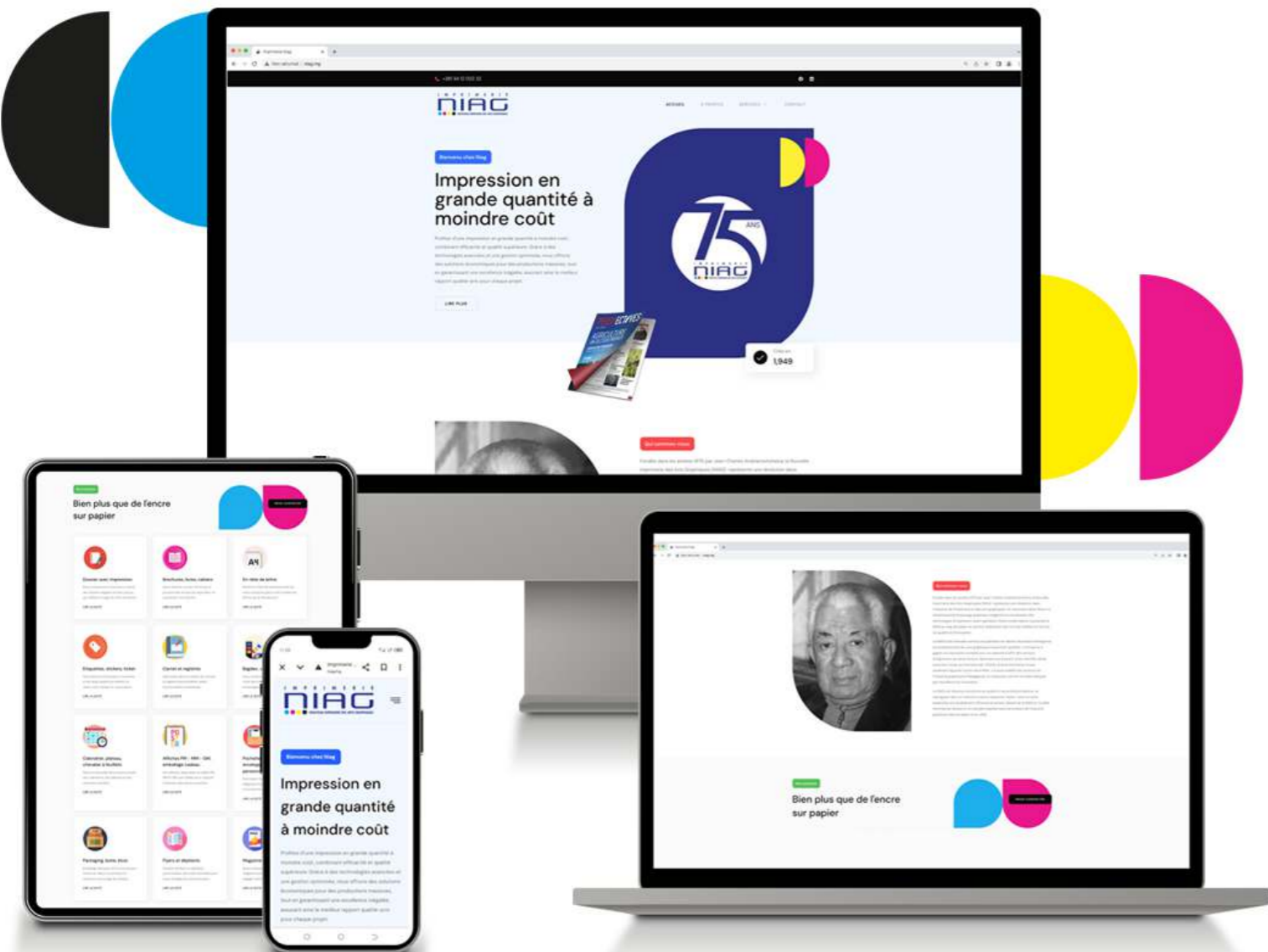
## Innovations technologiques et digitalisation

En 2023, ACEP Madagascar a entrepris un changement majeur de son core banking système, permettant d'améliorer considérablement l'expérience client. Les services sont désormais plus rapides, plus fiables et plus accessibles. Parallèlement, l'institution a investi dans la digitalisation de ses opérations, développant des canaux alternatifs pour faciliter la vie de ses clients. Le mobile money et les agents bancaires externes sont au centre de cette innovation apportant les services financiers à ceux qui en ont le plus besoin, même dans les zones les plus reculées.



# NOUS SOMMES EN LIGNE!

PDF Compressor Free Version



# www.niag.mg



### Un service client et citoyen 100% Vita Malagasy aux normes internationales, humain et efficace ENFIN à disposition des entreprises œuvrant à Madagascar mais aussi du service public, grâce à XC-Factory



#### Biographie et Parcours de Sarah RAJAOBELISON

Madame Sarah RAJAOBELISON est parmi les pionnières de la relation client à Madagascar en découvrant ce métier en 2006, bien avant le boom que l'on connaît aujourd'hui dans ce secteur depuis l'arrivée des plus grands acteurs internationaux sur la Grande Ile ces 10 dernières années renforçant ainsi la réputation de Madagascar à l'international devenu le Nouvel Eldorado de la relation client.

Après avoir construit le service client de CANAL+ MADAGASCAR et en pilotant par la suite les prestataires du Groupe VIVENDI à travers CANAL+ AFRIQUE sur cinq pays Panafricain tels que Le Sénégal, La Côte d'Ivoire, Le Cameroun, Le Gabon et bien évidemment Madagascar pour ne citer que ces expériences, puis d'avoir proposé ses services en tant que formatrice, consultante et coach spécialisée en expérience et relation client depuis 2016; en 2021, en plein Covid elle a décidé de créer XC-Factory avec une vision claire: que localement on puisse bénéficier de nos savoir-faire, de notre capital technique et de notre bassin d'emplois dont Madagascar bénéficie, par Le premier centre de relation client 100% Vita Malagasy.

#### Le chemin parcouru et les challenges

En avril 2023 elle s'est entretenue dans ce sens avec SEM Le Président de La République de Madagascar pour défendre sa vision à l'occasion du Malagasy Youth Business Meeting organisé par Fihariana avec la première promotion 2022-2023 dont elle a fait partie, où elle a su capter son attention et l'y faire adhérer car Madagascar a toutes les ressources nécessaires humaines et techniques pour faire profiter de ce savoir-faire et de son capital humain, cette fois non plus aux services des clients de l'étrangers mais des clients, citoyens Malagasy et résidents qui les méritent.

Sarah RAJAOBELISON, par ailleurs a participé en tant que paneliste à une conférence organisée pendant La FIM le 23 mai 2024 dernier sélectionnant XC-Factory comme une entreprise proposant des services d'exception à Madagascar. À cette occasion elle a invité les entreprises nationales à instaurer une vraie vision client, à collaborer avec les acteurs locaux, à leur faire confiance pour professionnaliser leur relation client comme certaines entités locales qui ont entamé la démarche avec succès. Tout comme avec la CCIFM où elle a animé le 22 mai 2024 dernier un club affaire portant sur la même thématique.

En ce mois de juin, une période marquante pour notre fierté nationale, XC-Factory à travers Madame Sarah RAJAOBELISON, son équipe et ses partenaires invite à oser offrir "enfin..." une vraie relation client humaine, professionnelle et aux normes internationales à nos clients, consommateurs et usagers par une jeune start-up Malagasy experte dans ce domaine.



www.xc-factory.com  
Sarah RAJAOBELISON :  
Mobile pro - WhatsApp: +261344227610  
Mail : srajaobelison@xc-factory.com



**Notre priorité** absolue est d'assurer votre sécurité, en protégeant vos biens et en veillant également à votre bien-être.

Nos agents formés et expérimentés assurent **une surveillance constante**, que ce soit sur site ou à distance grâce à nos divers moyens de contrôle de dernière génération.

#### TÉLÉSURVEILLANCE

Nous assurons la sécurité des entreprises et des particuliers grâce à un système d'alarme connecté en permanence 24h/7 au centre de télésurveillance de VIGIE High Tech Security

#### GARDIENNAGE

Nous Protégeons des biens et des personnes.

#### INTERVENTION

En collaboration avec VIGIE High Tech Security, nous offrons des services de qualité, permettant une intervention rapide sur les lieux.

#### REMORQUAGE

Nous assurons le transport de votre véhicule en panne. En partenariat avec VIGIE High Tech Security.

Contact: +261 34 02 920 84 / +261 34 02 920 86  
f madasecu commercial.madasecu@gmail.com

L'ORÉAL  
PROFESSIONNEL  
PARIS

Style &  
Colour  
Trophy



PDF Compressor Free Version

## Participation inédite de Madagascar et du Groupe EDL à l'emblématique compétition internationale de coiffure proposée par L'Oréal Professionnel Paris.

Depuis 1954, L'Oréal Professionnel Paris met en lumière les meilleurs talents de la coiffure à travers la compétition internationale **Style & Colour Trophy**. Chaque année, ce concours très sélectif offre une occasion unique aux participants de mettre en avant leur savoir-faire technique, de stimuler leur créativité et de représenter fièrement leur pays.

### Thème de l'édition 2024 : Utopia

Pour cette édition, L'Oréal Professionnel invite les coiffeurs les plus talentueux et les artistes numériques spécialisés en imagerie générée par ordinateur communément appelée « CGI » (computer-generated imagery), à imaginer la coiffure de demain. Ils sont encouragés à créer des looks

innovants guidés par la technologie et les concepts de Perfection, Harmonie et Beauté du monde réel et virtuel.

### Participation de Madagascar

À Madagascar, la marque L'Oréal Professionnel est représentée par SEDIS, une filiale du Groupe EDL, partenaire du Groupe L'Oréal depuis plus de trente ans.

La distribution des produits L'Oréal, l'ouverture d'un centre de formation au métier de la coiffure, ou encore l'organisation du plus grand concours de coiffure national « The Hairstylist Contest Madagascar » témoignent de l'engagement de longue date du Groupe EDL pour le développement des métiers de la beauté.

Pour la première fois, Madagascar, le seul pays représentant l'Afrique Subsaharienne et l'Océan Indien, participe au **Style & Colour Trophy 2024** face à quarante autres pays, à travers le Groupe EDL et les cinq artistes locaux sélectionnés.

Il est à noter également qu'EDL est l'unique représentant des distributeurs L'Oréal à l'international de la zone Afrique Subsaharienne à participer au concours parmi quarante filiales de L'Oréal Professionnel.

### Les candidats malgaches

Voici les quatre coiffeurs en lice pour représenter Madagascar à la finale internationale du **Style & Colour Trophy 2024**.

Erich  
RINDRANIAINA  
42 ans



- Propriétaire du salon Erich Coiffeur à Andraharo
- Coiffeur Ambassadeur 2023 de L'Oréal Professionnel à Madagascar
- Gagnant du concours « The Hairstylist Contest Madagascar » édition 2022

Solo  
RAKOTONDRAZAFY  
41 ans



- Coiffeur coloriste chez Blush Ankorondrano
- Révélation du concours « The Hairstylist Contest Madagascar » édition 2022

Hanitriniaina  
HERIMAHEFASOA  
36 ans



- Propriétaire du salon Clinics Beauté à Moramanga
- Coiffeur Ambassadrice 2024 de L'Oréal Professionnel à Madagascar
- Gagnante du concours « The Hairstylist Contest Madagascar » édition 2023

Zo  
RAMAROSANDRATANA  
24 ans



- Coiffeur coloriste chez Luminelle Ankorondrano
- Révélation du concours « The Hairstylist Contest Madagascar » édition 2023

### Évaluation et jury de la finale nationale

Les candidats seront évalués par un jury d'exception composé d'experts dans leurs domaines respectifs lors d'une épreuve technique et styling les 26 et 27 Août 2024 à l'Académie L'Oréal Professionnel Madagascar Ankorondrano.

Le vainqueur sera le fier représentant de Madagascar et tentera de décrocher une place parmi les six coiffeurs finalistes internationaux en décembre prochain à Paris.



Vanessa KWAN  
Experte beauté et digital  
Make-Up Artiste et créatrice de contenu, Ambassadrice Maybelline Madagascar



Corinne THIS  
Experte coiffure

Zone Education Manager  
L'Oréal International Distribution Zone Subsaharienne  
DOM/TOM Moyen-Orient  
Afrique du Nord



Valencia RAHARINAIVO  
Experte média

Directrice Commerciale, Groupe ANDRIANTSITOHAINA Médias

### Participation des artistes numériques



Depuis 2023, L'Oréal Professionnel inclut dans la compétition les artistes numériques.

Madagascar sera représentée par l'artiste 3D Nirina ANDRIANARIVELO reconnu pour ses créations de personnages hyper réalistes en CGI, évalué par un jury international en septembre.

### Soutien du public

Nous pouvons et devons être fiers de nos talents malgaches de la coiffure reconnus à l'international par un groupe prestigieux comme L'Oréal. Le public pourra soutenir les candidats en votant en ligne sur le site web Style and Colour Trophy (<https://styleandcolourtrophy.lorealprofessionnel.com/>) du 02 au 10 septembre 2024. Mobilisons-nous pour soutenir nos artistes locaux !

Suivez toutes les informations relatives au **Style & Colour Trophy 2024** sur la page facebook : Académie L'Oréal Professionnel Madagascar.

# Fintech

## La technologie au soutien des services financiers

PDF Compressor Free Version



Avec le développement technologique, les moyens de règlement des transactions financières internationales ont également évolué avec les plateformes de paiement en ligne. Aux côtés des plus célèbres services internationaux du genre, une entreprise malgache, Vanilla Pay, a fait bien du chemin en seulement quelques années.



Andry Randriamanamihaja,  
Président de la Fintech et fondateur de Vanilla Pay

Vanilla Pay est une startup de fintech (financial technology), agrégateur de paiement en ligne. Il y a de cela quelques mois, il a mis en service une solution de paiement en ligne internationale qui a fait des convaincus, notamment le secteur touristique malgache.

« En décembre, nous avons lancé un partenariat sous l'égide du ministère du Tourisme. Depuis le début d'année, les professionnels du tourisme peuvent par exemple recevoir des paiements de leurs clients », expose Andry Randriamanamihaja, CEO de Vanilla Pay. Concrètement, la solution permet aux touristes du monde entier de payer en euro par carte bancaire, virement bancaire instantané, ainsi que par Google Pay, Apple Pay et, tout récemment, PayPal. Ou encore par le biais d'une application de paiement par QR Code, en alimentant celle-ci avec leurs cartes bancaires et payer en monnaie locale, une fois arrivés.

La plateforme offre la possibilité d'accéder à différents moyens de paiement et, pour ce faire, intègre notamment les services de paiement en ariary par mobile money via les trois opérateurs qui les proposent à Madagascar.

Elle permet ainsi aux entreprises de recevoir des paiements en ligne. En cela, il dispose d'une vingtaine de sites partenaires et compte près de 30.000 clients. L'entreprise collabore aussi bien avec les petites que les grandes entreprises qui veulent vendre des produits ou des services en ligne. Une grande diversité quand on sait qu'on peut même payer, par exemple, des frais de scolarité.

« La solution est très prisée par les écoles et centres de formation. Nous comptons aussi parmi les utilisateurs, les entreprises de-commerce et d'e-business, et évidemment des touristes étrangers », fait remarquer le CEO.



## Absence de loi

« J'ai fondé Vanilla Pay en 2017. Quand je vivais à l'étranger, j'ai pu me rendre compte que tous les paiements se faisaient en ligne. Je voulais importer le modèle à Madagascar. Je suis rentré au pays et en 2015, j'ai commencé à chercher des collaborations avec les banques mais elles n'avaient pas de projets de paiement en ligne. Je me suis tourné vers les fournisseurs de services mobile money », se remémore Andry Randriamanamihaja.

Le gain de temps est le principal avantage de la plateforme, car tout est automatisé et centralisé. Il n'y a plus besoin de se déplacer, de signer des contrats, d'attendre les activations qui peuvent prendre du temps. « C'est facile à utiliser, tout peut se faire à distance, donc pas besoin de se déplacer. Même la signature du contrat peut se faire en

ligne. Cela donne un coup de pouce à l'inclusion financière et apporte une innovation dans le domaine des services financiers », souligne-t-il.

La principale difficulté pour mettre en place ce genre de système à Madagascar est le fait que les Malgaches éprouvent encore une certaine méfiance vis-à-vis de tout ce qui est en ligne, d'autant qu'il est ici question d'argent. Il faudrait ainsi miser sur l'éducation financière.

La réglementation fait également défaut. « A l'étranger, la fintech est clairement réglementée, ce qui n'est pas encore le cas à Madagascar. Le chantier est en cours », indique Andry Randriamanamihaja. Pourtant, l'existence de textes pourrait sans doute conforter l'image de sécurité et de fiabilité de ce type de service. « Nous avons

récemment constitué une association des acteurs de la fintech à Madagascar, rassemblant 8 entreprises. Tous, nous avons constaté que l'absence de loi régissant le secteur à Madagascar freine les entreprises qui veulent adopter notre solution », regrette le CEO de Vanilla Pay.

Du reste, le faible taux d'accès à Internet pourrait être considéré comme un obstacle, mais au final, Vanilla Pay cible principalement les gens qui ont accès, à l'instar des commerçants qui vendent en ligne.

A noter que la startup travaille avec une quinzaine de collaborateurs, une partie à Madagascar et une autre en France ■

Tiana Ramanoelina





PDF Compressor Free Version

Vos magazines

**PERSPECTIVES**  
eco magazine  
LES NOUVELLES



**GRATUITS**  
en versions numériques



**TÉLÉCHARGEABLE SUR**  
[www.newsmada.com](http://www.newsmada.com)



VAOVAO BE  
**RICE BOWL**

DE 12h A 14H ET 18H A LA FERMETURE

**HIHINAMBARY OHHH**

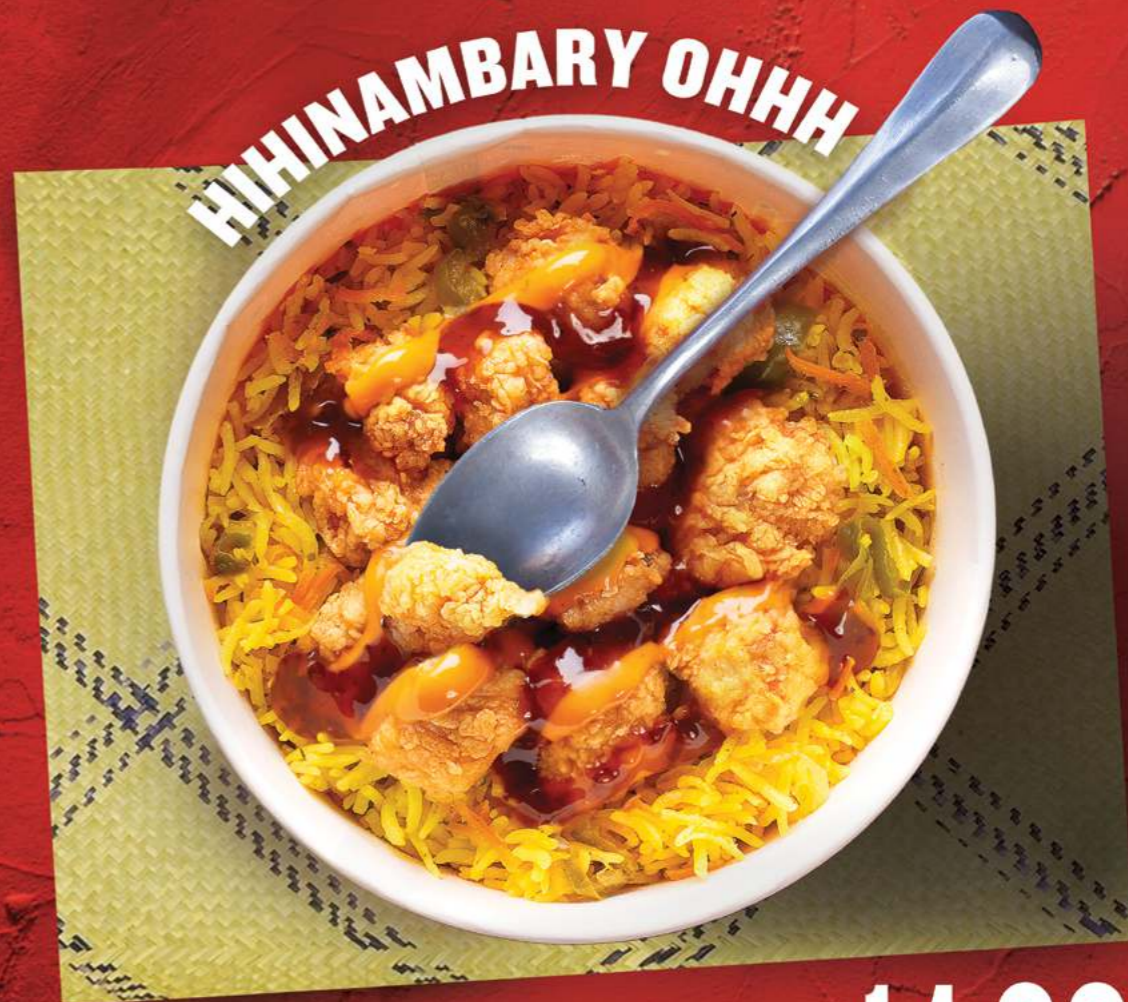


PHOTO NON CONTRACTUELLE

**14 000 AR**

**Zinger** MASIAKA



**KFC TANA WATER FRONT : 038 08 930 77**  
**KFC AKOOR DIGUE : 038 08 903 23**

Payable par mobile money





## Hakanto Contemporary Zoom sur Dany Be



DANY BE  
WHAT A WONDERFUL WORLD

OPENING  
MAY 4, 2024  
3 PM

HISOKATRA NY  
4 MAY 2024  
3 ORA TOLAKANDRO

VERNISSAGE  
4 MAI 2024  
15 HEURES

## Musée de la photo « L'épopée des ailes malgaches »



Dès le 23 mars 2024

EXPOSITION  
L'épopée des ailes malgaches

Histoire de l'aviation en un siècle de photographies (1855-1972)



## Fondation H « Memoria : récits d'une autre Histoire »



4 avril 2024 - 28 février 2025

Commissaires de l'exposition :  
Nadine Hounkpatin  
Céline Seror

ANTANANARIVO, MADAGASCAR

À la découverte d'un des pionniers du photojournalisme à Madagascar. C'est ce que propose « What a Wonderful World » qui a cours actuellement dans les locaux d'Hakanto Contemporary Ankadimbahoaka et ce, jusqu'au 26 octobre prochain. Une exposition monographique sur la vie de Daniel Rakotoseheno, alias Dany Be, ainsi que sur l'histoire de la presse malgache, voie l'histoire tout simplement à travers l'objectif de cette illustre figure du monde des médias et du photojournalisme malgache. Selon les commissaires de de l'exposition, celle-ci « **rassemble 127 images du photographe, inédites pour la plupart, avec le choix de ne pas dissocier l'engagement professionnel de Dany Be en tant que journaliste, de son travail artistique, mais plutôt de mettre en parallèle ces deux aspects de son œuvre** » ■

Le Musée de la photographie déploie à nouveau une exposition sur l'aviation malgache, avec « L'épopée des ailes malgaches », Histoire de l'aviation en un siècle de photographies (1855-1972). D'après le Musée, la richesse historique et photographique de la Grande île et matérialisent un rêve longtemps formulé à travers les dictons et les proverbes : celui voler, de s'élever dans les airs et de parcourir le ciel. L'aviation a également permis de relier les diverses régions de l'île, de désenclaver certaines et d'ouvrir Madagascar au monde. Le premier vol en montgolfière, la première piste d'aéroport du pays, la première compagnie nationale... 70 photos retracent cette histoire de l'aviation et sont à découvrir au Musée de la photographie à Anjohy jusqu'au mois d'octobre prochain ■

Des bribes d'histoires, de vécus, de récits, d'interrogations personnelles se retrouvent en un seul lieu pour former un tout, un univers commun, une mémoire collective à la Fondation H Analakely, le temps de « Memoria : récits d'une autre Histoire ». Joey Aresoa, Olivia Bourgois, Joana Choumali, Dalila Dalléas Bouzar, Justine Gaga, Enam Gbewonyo, Georgina Maxim... En tout, 22 artistes du continent africain se dévoilent à travers l'intime, l'esprit critique et l'imaginaire au fil de cette exposition collective mobilisant une pléiade de techniques et de disciplines, allant de la peinture, le textile, la sculpture, la vidéo ou encore la performance. « Memoria : récits d'une autre Histoire » est à visiter à la Fondation H jusqu'au 28 février 2025 ■



# Les Chroniques de Michèle Rakotoson

## Daniel et le microcrédit

Daniel, j'ai écrit sur lui dans une des précédentes chroniques. Il était à la réception de la maison d'hôtes que nous avions tenue provisoirement pendant 7 ans. Mais que nous avons dû fermer, à cause des problèmes d'eau. Comment tenir un hôtel quand il n'y a pas d'eau ? Passons.

Il a fallu se reconvertir. Courageusement, Daniel est retourné dans les champs et les rizières et a repris les bonnes vieilles méthodes paysannes, à la Andrianampoinimerina : tu achètes un poussin, puis deux, puis plus, des canards, puis un porc... Entretemps, il s'est marié, a eu un fils, qui est allé à l'école dès ses 3 ans, école qu'il fallait payer... là, cela commençait à devenir sérieux. Il a vendu le porc, a bien caché l'argent quelque part dans la maison... Mais un cambrioleur est passé et a tout pris... la catastrophe...

Je ne sais pas comment Daniel a fait pour ne pas avoir un AVC. Mais c'est un tenace Daniel, échouer, c'est pas son truc. Je ne sais qui lui a parlé de microcrédit, il a fait un prêt, après plus que mûres réflexions, car le crédit c'est pas évident... mais bon, emprunter pour emprunter, pas question d'aller voir un usurier.

Alors, il a pris un crédit, dans une agence de microcrédits, a acheté un poulet, deux poulets, mieux que ça,

des lapins de garennes, tandis que son épouse vendait de la soupe chinoise sur les marchés. Et surtout, surtout, il a fait deux choses : il a mis des panneaux solaires, qui alimentaient des ampoules chez lui, mais surtout des sirènes. Eh oui. Les cambrioleurs ont essayé de repasser, peine perdue, ils ont en eu pour leur grade. Daniel et ses copains avaient tout organisé : ils ont fait une association, ont ouvert un OTIV, acheté un lampadaire à détection de mouvements, avec l'argent qu'ils ont réussi à rassembler et gardé dans l'institution. Le lampadaire a coûté cher, mais maintenant le village est tranquille, car dès que quelqu'un passe, la lumière s'allume, et aussitôt tous les sifflets des villageois sont utilisés, et bonjour le concert, même que les gendarmes sont réveillés. Et viennent presque rapidement.

Mais pour cela, il faut que l'argent collectif soit en sécurité. Les institutions de microcrédits ou de banque du pauvre, c'est génial. Merci monsieur Stiglitz. Les ray aman-dreny dans le village regardent les plus jeunes, dont les femmes, ahuris. Car attention, elles sont teigneuses. Un sou, c'est un sou, surtout qu'ils ont le projet d'ouvrir une bibliothèque pour leurs enfants et ceux des voisins.

Alors, attention hein, quand il faut aller

chercher l'argent, ils y vont toujours à deux, et il y a un relevé de compte, tenu à jour, par eux et par l'agence ! C'est de l'argent collectif, pas question de le mettre dans la maison de l'un d'entre, pour garder l'argent, rien ne vaut une institution bancaire ! Pour l'instant, la secrétaire de l'association tient un cahier à jour, mais ils ont créé un compte Excel, qu'ils consultent dans le cyber du grand village d'à côté. Et comparent régulièrement leurs comptes avec le relevé de comptes, qu'ils vont chercher régulièrement à l'agence. Et leur commissaire aux comptes, c'est une femme ! Car ils pensent acheter un ordinateur !

Et pour éviter d'avoir de l'argent sur lui pour ses transactions, Daniel utilise Mvola, pas question de trimballer des paquets de billets sur lui. Pour faire vivre les voleurs à la tire ? Hors de question. Et il a fait des émules Daniel, maintenant tous les moins de 35 ans dans le village, ils ont Mvola, Otiv, manipulent Excel et s'envoient des messages par SMS... et les jours de marchés, tous les bancs de la cour d'attente de l'agence de microcrédits sont occupés par ceux qui viennent déposer l'argent obtenu par la vente du porc, de la chèvre ou des angadys. Je ne sais vous, mais moi, je suis complètement acquise au développement durable. Vivent Daniel et ses copains ■



PDF Compressor Free Version



DONNER  
SENS  
À L'INFO

DU LUNDI AU VENDREDI À 12:45 SUR

**alliance** 92  
fm  
votre couleur musicale



# TANTERAHO NY NOFINOFINAO

LA GAMME SUZUKI

À PARTIR DE

**38.250**

\*  
ARIARY  
TTC / JOUR

🕒 PENDANT 60 MOIS



Assurance  
tous risques



Assistance  
remorquage



\*Apport: 20% - Base simulation non contractuelle - 5 Ans de garantie constructeur | Photos non contractuelles

**5**  
ANS  
GARANTIE  
ou 150.000km\*

Banque partenaire :



Antananarivo  
020 22 325 24

Antsiranana  
032 05 281 40

Toamasina  
032 05 276 39



# Telma

PDF Compressor Free Version



*Inscrivez-vous en 5 minutes !*

# **BIZINESY'** **PACK**

Gérez en ligne le succès de votre activité :  
Fibre, téléphones, selfcare

