

Entre 2017 et 2018, l'épargne est passée de 11 milliards de francs comoriens à 12,37 milliards de francs comoriens, soit une variation de 12,4%. Cette évolution notable a été atteinte grâce aux efforts fournis par les équipes pour mobiliser l'épargne et à la confiance des membres à l'égard de l'institution.

Le compte Dharura, assimilé au compte courant est le compte le plus utilisé par les membres. Il représente 87% des comptes d'épargne et 56% de l'encours d'épargne.

ANKIBA représente 6.41% des comptes pour un solde représentant 30% de l'encours.

Le PEL ne représente que 0.03 % des comptes et 0.15% de l'encours.

### ÉVOLUTION DE L'ENCOURS DE L'ÉPARGNE

(EN MILLIARD DE KMF)

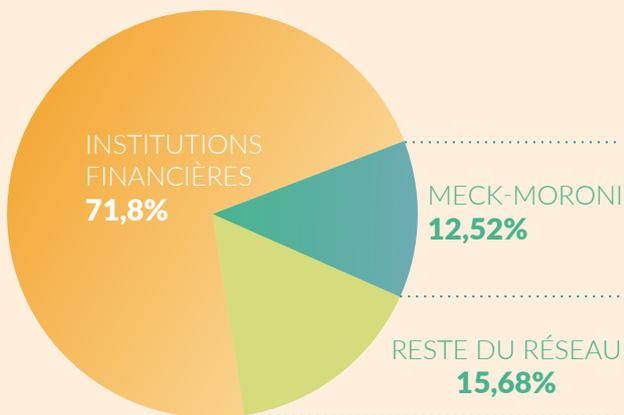


Mais l'épargne reste très inégalement répartie:

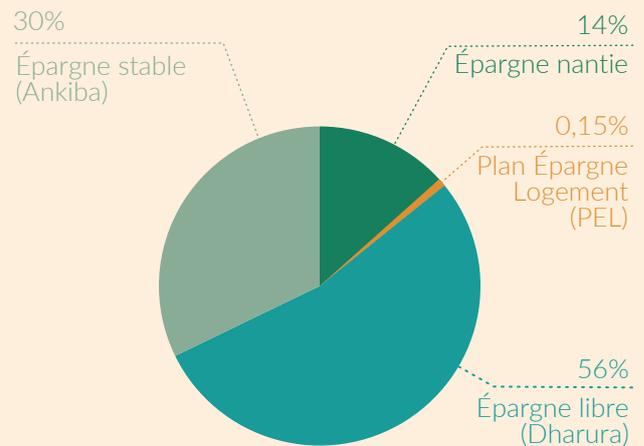
- 17% des membres n'ont rien sur leurs comptes
- 75% des comptes ont un solde inférieur à 500 000 FC
- Seulement 8% des membres ont un solde supérieur à 1 millions FC.

Par ailleurs, La Meck-Moroni évolue dans le réseau le plus important du secteur de la microfinance aux Comores, lequel représente environ 28% du montant total des dépôts soit la plus grande part de marché dans l'ensemble du système financier aux Comores. La Meck-Moroni à elle seule représente 12,5% du total des dépôts.

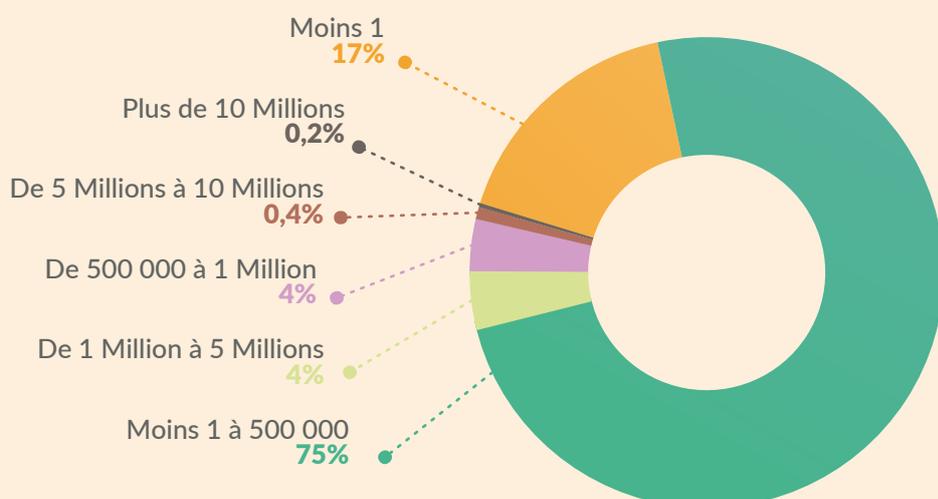
### RÉPARTITION DES DÉPÔTS PAR INSTITUTIONS FINANCIÈRES



### RÉPARTITION DE L'ÉPARGNE PAR PRODUIT



### RÉPARTITION DES COMPTES PAR PALIERS D'ÉPARGNE



Les attentes de nos membres en matière de microcrédits sont nombreuses et légitimes et l'institution s'efforce de répondre à leurs besoins en leur proposant une gamme de produits adaptés.

En fin 2018, le portefeuille de la Meck-Moroni comptait 11 produits de crédits.

Ainsi l'institution propose le prêt social qui prend en compte les contraintes de l'économie familiale et peut être utilisé notamment pour le logement ou l'équipement, pour l'éducation des enfants ou pour les soins médicaux. Le découvert permet à des personnes employées de faire face à certaines urgences et le prêt salarié est destiné aux salariés du secteur privé et du secteur public ayant domiciliés leur salaire à la Meck-Moroni.

De plus, l'institution propose des prêts productifs pour l'acquisition d'équipements agricoles, les semences et intrants pour les

campagnes agricoles mais aussi des activités de production et de transformation telles que l'artisanat, la pâtisserie, etc.

Les prêts sur gage donnent la possibilité aux membres d'obtenir le crédit le jour de la demande pour faire face à des besoins urgents en contrepartie de dépôts de bijoux en or.

Concernant les prêts sur dossier, la durée de traitement des dossiers est rapide, au maximum 15 jours.

Depuis 2014, la Meck-Moroni accorde une attention particulière au financement de l'investissement afin d'accompagner le développement des activités commerciales et productives des membres.

Par ailleurs, les durées des prêts varient entre un mois et 7 ans et les taux d'intérêt se situent entre 7 et 14% conformément aux taux établis par la Banque Centrale des Comores.





## MATAANY BACAR

### CHARGÉE DES MOYENS GÉNÉRAUX

## PORTRAIT MEMBRE DU PERSONNEL

Je suis titulaire d'une Licence en Administration des Entreprises et de Commerce obtenue en 2005. J'ai débuté ma carrière professionnelle à la MECK-Moroni quand celle-ci m'a recrutée en 2006 en tant qu'agent de caisse. Au fur et à mesure que la MECK-Moroni a évolué, j'ai occupé différentes fonctions qui ont façonné mon savoir-faire et savoir-être dans l'institution.

En effet, après deux années au poste d'agent de caisse, j'ai été affecté au poste d'assistante de direction avant d'occuper par voie de concours le poste d'assistante-comptable au service administratif et financier de la MECK-Moroni. Fonction que j'ai occupée pendant 5 ans au sein d'une équipe de 3 personnes. J'avais comme tâches principales, le traitement des chèques et des virements ainsi que les opérations de compensation à la Banque Centrale. Ensuite l'institution a connu un développement rapide et des aménagements ont conduit en 2015 à transférer l'activité des achats et de passation de marché au service Administratif.

C'est ainsi que j'ai été transféré au service Administratif afin d'occuper ma fonction actuelle de Chargée des Moyens Généraux. Je suis responsable des opérations de commandes, d'approvisionnements de fournitures et carburant ainsi que des bons de paiement.

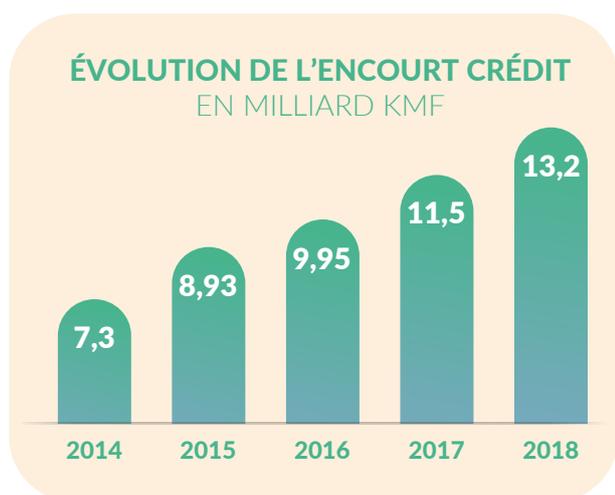
Je suis ravie de faire partie du personnel de la MECK-Moroni, de pouvoir servir ses membres et de participer à son développement. J'estime avoir capitalisé une expérience solide en termes de gestion et d'organisation à même de pouvoir assister les petites et moyennes entreprises. Ce sentiment de confiance est renforcé aussi par les différents stages de formations en microfinance auxquelles j'ai pu participer aux Comores et à l'étranger. Aujourd'hui, je dois beaucoup à la MECK-Moroni qui m'a permis de réaliser cette belle carrière et de continuer à rêver. Je parie donc de rester aussi longtemps que possible dans cette institution.

.....

PRODUITS	CONDITIONS GÉNÉRALES DE PRÊTS	
	MONTANT POSSIBLE	DURÉE MAXIMALE
Prêt Découvert	Jusqu'à 500 000 KMF	1 mois
Prêt sur Gage 3 mois	50 000 - 300 000 KMF	1 mois échéance unique
Prêt sur Gage 6 mois	500 000 - 5 millions KMF	6 mois échéance unique
Découvert - 6 mois	50 000 - 2 millions KMF	6 mois
Commercial - Productif - Sociaux	50 000 - 10 millions KMF	36 mois
Commercial TWAMAA	11 - 30 millions KMF	36 mois
Productif - Dégressif	300 000 - 10 millions KMF	36 mois
Salarié	50 000 - 10 millions KMF	36 mois
Maecha	1 - 10 millions KMF	36 mois
Prêt Investissement	11 - 30 millions KMF	84 mois
Prêt RIWADI (PFCC)	500 000 - 20 millions KMF	84 mois

L'encours de crédit est passé de 11,49 milliards de francs comoriens en 2017 à 13,22 milliards de francs comoriens en 2018, soit une évolution de 15%.

Près de la moitié des crédits octroyés concerne des prêts inférieurs à un million de francs comoriens.



Par ailleurs, l'institution a octroyé en 2018, 12 999 prêts pour un montant total de 17,31 milliards de francs comoriens.

En termes de produit de crédit, les prêts à court terme sont les plus sollicités par les membres. Ainsi, les prêts sur gage représentent 43% du portefeuille soit 5,7 milliards de francs comoriens.

Concernant le nombre d'emprunteurs, les femmes représentent 55% des bénéficiaires de prêts à la Meck-Moroni, ce qui montre que l'institution accorde une place importante au financement des activités génératrices de revenus à l'endroit des femmes qui constituent la couche la plus vulnérable de la population.

### ÉVOLUTION DU NOMBRE ET MONTANTS OCTROYÉS



En outre, le microcrédit reste le cœur de notre métier :

- Le montant des dossiers inférieurs à 5 millions de KMF représente 52% des montants octroyés,
- Près de la moitié des dossiers de crédit (46%) concernent des prêts inférieurs à 1 millions KMF,
- Et seulement 4% des dossiers concernent des prêts supérieurs à 10 millions KMF.

## NOMBRE DE DOSSIERS PAR PALIERS

0 À 500 000	1 174
500 000 À 1 000 000	2 281
1 000 001 À 2 500 000	2 215
2 500 001 À 5 000 000	1 018
5 000 001 À 10 000 000	381
10 000 001 À 30 000 000	159

### .QUALITÉ DU PORTEFEUILLE

Le portefeuille est l'actif principal d'une institution financière. Toute perte de qualité du portefeuille a un impact immédiat sur la trésorerie et la rentabilité de l'IMF. Un suivi du risque exige qu'une IMF élabore et utilise un système de gestion du portefeuille qui donne toutes les informations sur le volume du portefeuille notamment les décaissements, les remboursements, les impayés, et les créances irrécouvrables et toutes autres informations permettant d'évaluer le niveau des risques et la qualité du portefeuille.

Les indicateurs les plus utilisés sont le PAR +30 jours et le PAR + 90 jours.

Le portefeuille à risque (exemple Par + 30 jours) renseigne sur le niveau de retards de l'encours de créances en souffrance à plus de X jours.

Le taux de perte sur créance détermine les créances non recouvrées et que l'on décide d'imputer sur le résultat. La politique au niveau de l'Union des Meck est de considérer qu'une créance est irrécouvrable au-delà de 24 mois de retards. La réglementation est plus clémente puisqu'elle impose de passer en pertes les créances vieilles de 36 mois.

A fin décembre 2018, la qualité du portefeuille de la Meck-Moroni demeure stable, avec un taux de PAR 90 égal à 2,7% restant ainsi inférieur à la limite imposée par la BCC (= 10%).

L'analyse de l'évolution du taux d'abandon de créances montre un taux de perte sur créances stabilisé à 0,5%, soit en dessous de la norme recommandée par la réglementation (<2%).



## FAROUWATA ABDILLAHI

COMMERÇANTE  
À MORONI

### TÉMOIGNAGE MEMBRE ADHÉRENT

Les activités commerciales représentent un secteur de l'économie qui contient un nombre important de femmes actives aux Comores. La MECK-Moroni, étant un établissement de crédit qui accompagne l'autonomisation économique des femmes, nous avons eu le plaisir de discuter avec Madame Farouwata Abdillahi, et de parler de son parcours de commerçante :

#### **Pouvez-vous, vous présenter en quelques mots ?**

Je m'appelle Farouwata Abdillahi et je viens de Bangwa Mafsankooi. J'ai effectué des études supérieures d'infirmière en Afrique du Sud. En 2010, je suis rentrée aux Comores et j'ai commencé à travailler en tant qu'infirmière à la clinique du docteur ADA. Un an plus tard, j'ai intégré le Service de Santé Militaire, mais cette expérience n'a pas duré. J'ai décidé en 2013 de prendre un congé dans la profession médicale pour me lancer dans le commerce.

La pratique du commerce n'était pas une activité nouvelle pour moi. Depuis que j'étais étudiante, j'avais l'habitude d'acheter et vendre des produits tendances. Une vraie passion qui me permettait de gagner de l'argent et de financer mes études à l'étranger. Mon départ au Service de Santé

Militaire était, pour moi, le moment décisif pour se lancer dans ce nouveau métier. J'ai démarré mes activités avec un fonds propre de 1 500 000 FC. J'achetais pour revendre des habits pour les enfants et des articles de mode pour homme et femme.

Il fut un temps, je commandais mes marchandises à Dar es Salam. C'est après que la Meck-Moroni m'ait accordé un premier financement que j'ai acheté les marchandises à Dubaï. Jusqu'aujourd'hui, mes activités fonctionnent, bien que je souhaiterais réaliser encore beaucoup de choses.

#### **Quels sont les contraintes et les difficultés rencontrées ?**

J'ai des difficultés à satisfaire une grande partie de mes clients qui viennent demander des articles que je ne dispose pas en quantité suffisante faute de fonds. C'est un problème que je dois rapidement résoudre afin de fidéliser mes clients.

#### **Est-ce que la Meck-Moroni vous a été utile en matière d'accompagnement de votre activité ?**

La Meck-Moroni est le partenaire le plus important de mon activité. Elle représente le seul bailleur qui refinance le



# TÉMOIGNAGE MEMBRE ADHÉRENT

renouvellement de mes stocks. Après une quasi-faillite suite à la réalisation de mon grand mariage, j'ai réussi à me relever avec mon premier prêt à la Meck-Moroni. Et depuis, elle ne cesse de me renouveler sa confiance quand je suis dans le besoin et j'en suis très reconnaissante car sans la Meck-Moroni, je ne parviendrais pas à assurer mon indépendance économique.

## Quelles sont vos attentes vis-à-vis de la Meck-Moroni ?

La seule chose que je voudrais, c'est que la Meck-Moroni allège les garanties exigées. J'ai la capacité de rembourser un prêt de

montant important. Je pense qu'on peut améliorer la satisfaction des membres en éliminant les garanties numéraires.

## Quelles sont vos perspectives d'avenir ?

Je suis convaincue maintenant que le commerce est mon métier. J'envisage donc de développer mon activité et de m'approvisionner d'articles divers et en grande quantité afin d'optimiser mon chiffre d'affaires.

.....





## RESPONSABILITÉ SOCIALE DE L'INSTITUTION



La Meck-Moroni est une institution de microfinance qui se donne pour objectif d'obtenir des performances financières satisfaisantes tout en étant socialement responsable. Ce double objectif (économique et social) a des répercussions sur plusieurs dimensions de l'institution, comme nous avons pu le voir à travers tout le rapport.

Ainsi, la gouvernance de l'organisation est démocratique et respectueuse des valeurs des sociétés coopératives. Ce sont les membres qui élisent parmi eux, les membres des instances dirigeantes. Les relations et conditions de travail permettent aux ressources humaines de se réaliser et l'avis des clients-membres est au cœur de notre

pratique à travers plusieurs cadres de discussions tels que les Assemblée générales et les réunions avec les instances qui représentent les clients-membres.

A cela s'ajoute la volonté des salariés, de la Direction et des Elus, de participer à la vie de la communauté et au développement local à travers l'octroi de services financiers à toutes les couches de la population mais aussi à travers le mécénat, le sponsoring, l'octroi de bourse ou encore les subventions. Cela se traduit par un soutien constant au monde de l'éducation, à l'entrepreneuriat, à la valorisation de notre patrimoine, de la culture et du monde du sport.

### PLAN COMORESTICES

La Meck-Moroni a toujours eu à cœur de soutenir les initiatives structurantes dans le domaine de l'éducation et de la formation. Ainsi, elle a été partenaire du lancement officiel du Plan #ComoresTice Ngazidja. Un évènement porté par l'Association Comorienne d'Amiens Métropole, le Commissariat à l'éducation de Ngazidja, le CNDRS (Centre Nationale de Documentation et de Recherches Scientifiques), le CUFOP (Service Universitaire de Formation Permanente), et l'IFERE (L'Institut de formation des enseignants et de recherche en éducation).

Un plan qui vise à conduire toute la communauté éducative comorienne (enseignants, élèves, étudiants, personnels de l'éducation et parents d'élève) à utiliser de manière plus efficiente les nouvelles technologies numériques au service de l'acquisition des savoirs. Il a donc été préconisé d'intégrer des dispositifs numériques dans les techniques d'enseignement à travers la digitalisation des pratiques professionnelles des enseignants. Pour ce faire, la formation, la prévention, la sensibilisation et la création des ressources pédagogiques numériques locales adaptées aux besoins du pays sont primordiales.

### PARTENARIAT AVEC L'UNIVERSITÉ

La Meck Moroni est un partenaire de l'Université des Comores depuis plusieurs années. Un partenariat fondé sur un objectif commun : la formation des cadres qui constitue l'un des enjeux majeurs du développement des Comores. Les dirigeants des deux entités ont la conviction que le potentiel humain sera l'un des facteurs clés de succès du décollage économique, et social de notre pays. Cela s'est traduit pas le développement d'un programme

de bourses Twamaya ya Maudu, le soutien à l'IUT durant les précédentes années, l'accueil des stagiaires pour pratiquer leurs savoirs acquis, ou encore le programme Subuti d'appel à projet de création d'entreprises de production agroalimentaire. A cela s'ajoute plusieurs actions ponctuelles tels que la contribution au projet de réhabilitation du parc botanique de la Faculté des sciences et techniques ou encore l'appui financier et humain au Forum sur l'employabilité des jeunes à l'IUT.



## BOURSES TWAMAYA YA MAUDU

La Meck-Moroni a lancé en 2015, le programme de bourse au mérite « TWAMAYA YA MAUDU ». Un programme de bourses d'études supérieures, destiné à soutenir les enfants excellents des membres de Meck-Moroni, mais dont les revenus des familles sont limités. A ce jour plus de 60 étudiants ont pu y bénéficier afin de poursuivre leurs études aux Comores et à l'étranger. En 2018, la cérémonie a été

marquée par la présence M. Salim Mahamoud, Ministre de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique. Une journée remplie d'émotion durant laquelle les discours des officiels ont été suivis de la remise des attestations aux étudiants devant leurs familles et leurs amis avant d'assister à une prestation mémorable de l'artiste Cheikh MC



### ACIFEJ

La Meck Moroni soutient le développement des communautés locales, notamment les femmes et les jeunes. L'appui à l'ACIFEJ (Association Comorienne pour l'Insertion des Femmes et des Jeunes) entre dans le cadre de ses interventions. L'objectif de l'association est d'agir pour l'insertion des

femmes et des jeunes défavorisés à travers l'alphabétisation fonctionnelle et l'éducation financière des femmes. Les activités du projet comprennent l'apprentissage de la lecture, de l'écriture, de la comptabilité et de l'entrepreneuriat.

### SYNERGIE JEUNES

La Meck Moroni est la partenaire de confiance de l'antenne comorienne de Synergie Jeune. Une plateforme régionale qui regroupe plusieurs centaines de jeunes entrepreneurs de Maurice, de La Réunion, des Seychelles, de Madagascar et de l'Union des Comores. L'association organise chaque année le concours Ambition Jeune. Le plus grand rassemblement de jeunes entrepreneurs de la zone Océan Indien. Un événement ponctué par des ateliers, des tables rondes, des débats, du networking et des présentations de success stories. Mme Laila Said Hassane, Directrice de la Meck Moroni était aux côtés des représentants des Comores à l'occasion de la 5<sup>e</sup> édition du concours régional. Et face à la Réunion, Madagascar, Maurice, et les Seychelles, les membres de la délégation Comorienne ont une nouvelle fois hissés le pays au sommet.

En effet, Mme Moufida Mohamed Abdoulhalik a reçu le prix du Meilleur porteur de projet pour ses produits cosmétiques naturels Coco Moon fabriqués aux Comores mais aussi le prix "Elevator Pitch". Mme Farida Djalim, quant à elle, a été élue présidente de la plateforme régionale.



## PAVILLON COMORIEN À LA FOIRE DE MARSEILLE

La Meck Moroni s'est toujours inscrite dans une politique de responsabilité sociale en participant au développement économique des Comores et en apportant son soutien aux acteurs de ce développement. En 2018 encore, elle a souhaité jouer ce rôle en soutenant le pavillon comorien de la foire de Marseille initié par Mme Maliza Saïd Soilihi, Conseillère municipale à Marseille, Doctorante en droit et M. Arfane Salim Abdou. L'occasion pour l'institution financière de soutenir la présence des Comores dans la 2<sup>e</sup> Foire de France, devant plus de mille exposants, plus de 40 pays représentés et des centaines de milliers de

visiteurs. L'objectif était de promouvoir les produits de fabrication ou en provenance des Comores, de faire connaître les entreprises comoriennes, d'attirer des investisseurs dans la production comorienne, et de faciliter la mise en relation et les partenariats.



## CULTURE

### CENTENAIRE DE MWINYI BARAKA

A l'occasion de la commémoration du centenaire de Said O. Abdillah Mwinyi Baraka, la Meck Moroni a tenu à être partenaire du colloque international sur sa vie. En effet, la culture du travail et la recherche de l'excellence, sont des valeurs partagées par notre institution. Né en 1918, il aurait eu 100 ans en 2018. Philosophe, conférencier international, théologien, universitaire, scientifique et ambassadeur des Comores aux Nations-Unies, l'homme exceptionnel qu'il a été, constitue un exemple pour toutes les générations.

Initiateurs de l'évènement, les fondations Mwinyi Baraka de Zanzibar et des Comores ont organisé plusieurs ateliers et expositions sur la vie de l'éminent. La cérémonie de lancement tenu le mardi 3 avril, a réuni plusieurs personnalités politiques, religieuses et diplomatiques nationales et internationales venues saluer le parcours du comorien. Ainsi, l'ambassadrice de France à Moroni, Jacqueline Bassa-Mazzoni, l'ambassadeur du royaume d'Arabie Saoudite, Hamad Mohamed Al-Hajiri, l'ancien président de la République Unie de Tanzanie, Ali Hassane Mouigni et le représentant résidant du Système des Nations unies, Mathias Naab, ont pris part à l'évènement.



## SOUTIEN AU SECTEUR AGRICOLE

Le soutien de la Meck-Moroni au profit du secteur agricole est multidimensionnel. Depuis 1997, l'institution a appuyé le monde agricole sous diverses formes à travers l'offre de produits et services bancaires mais aussi la signature de plusieurs conventions allégeant encore davantage les conditions d'accès aux crédits. Ainsi les conventions DECVAS (Développement des Cultures Vivrières et Appui Semencier), SNAC (Syndicat National des Agriculteurs Comoriens), GAD (Groupe d'action pour le développement) et Vanille GIE avaient

chacune l'ambition de poser une pierre à l'édifice du développement du secteur. A cela s'ajoute les appuis ponctuels aux fédérations et associations d'agriculteurs comme ce fut le cas encore en 2018. Ainsi, la Fédération des Associations pour le Développement Agricole (FADAM) a été soutenu par l'institution. Elle organise régulièrement des foires agricoles afin de permettre aux agriculteurs d'être en contact direct avec les consommateurs et de proposer des produits de qualité à des prix bas.





## HAFSOITA MOHAMED CHEIKH

CHEF D'AGENCE DE NTSOUDJINI

### PORTRAIT MEMBRE DU PERSONNEL

Je suis diplômé de BTS en informatique de gestion obtenu à Madagascar. J'ai intégré la MECK-Moroni en 2003 en qualité de caissière. J'ai occupé cette fonction durant 10 ans. A l'époque nous n'étions pas nombreux dans ce service, j'effectuais toutes les opérations de caisse, notamment les dépôts, retraits, transferts d'argent et ouvertures des comptes. Et j'ai souvent assuré l'intérim de la caissière principale dans la gestion du coffre et le suivi des opérations de la caisse.

En 2014, j'ai été transférée au service crédit, ma première promotion à la Meck-Moroni. J'étais chargée des montages des dossiers de prêt sur gage, du contrôle de deuxième niveau (vérification, scellage, pointage et signatures à l'entrée et sortie de gage) et de la relance des membres emprunteurs.

Et plus récemment depuis 2018, je suis chef d'agence du nouveau point service de la Meck-Moroni situé à Ntsoudjini. Actuellement, je travaille avec une équipe de trois personnes sous ma responsabilité. Ma mission principale est de mettre en œuvre la stratégie de développement de l'agence, d'assurer la gestion de mon équipe et des matériels de l'agence ainsi que ses activités, à savoir les opérations de caisse, de prêts sur gage tout en assurant un reporting régulier de l'activité.

J'ai 16 années d'expériences à la Meck-Moroni et, durant cette période, j'ai réussi à assurer un

bon accueil aux membres et j'ai pu contribuer à renforcer le dispositif de contrôle sur la gestion du gage, ce qui a valu aujourd'hui, je le pense, ma promotion au poste de chef d'agence. J'ai bénéficié dans le cadre de mes activités de plusieurs formations de renforcement de capacité dont une formation sur le « Métier de gérant d'une institution de microfinance » tenue récemment à Abidjan (Côte d'Ivoire).

C'est à la Meck-Moroni où je réalise le parcours le plus important de ma carrière professionnelle et je ne pense pas la quitter avant ma retraite. J'ai réussi ici à développer des connaissances riches sur le plan relationnel. Mes compétences en gestion ont été améliorées. Je suis très heureuse de travailler à la Meck-Moroni et de pouvoir aujourd'hui prendre des responsabilités importantes aussi bien au niveau de l'institution qu'au niveau de ma famille.

Dans une perspective de soutenir la politique de la Meck-Moroni visant à décentraliser ses services et favoriser l'inclusion financière, j'envisage donc de continuer à contribuer de manière indéfectible au renforcement de l'agence de Ntsoudjini. Pour ce faire, je compte sur les dirigeants pour m'accompagner dans cette démarche à travers l'intégration d'autres produits et services, le recrutement d'agents supplémentaires et en me confiant plus de responsabilités.

.....

# FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2018

## LANCEMENT DE L'APPEL À PROJET SUBUTI

Le 2 juillet 2018, la Meck-Moroni, avec le soutien de l'Ambassade de France, du Cadre Intégré Renforcé, de l'Union des Chambre de Commerce et de l'Université des Comores a lancé un appel à projets de création d'entreprises agroalimentaires. Mme Laila Said Hassane, Directrice Exécutive de la Meck-Moroni, était présente à l'IUT aux côtés de M. Amin Said Ahmed, Chef du service Marketing, Mme Bouthainata Abdillahi, Chargée d'études mais aussi des partenaires du programme que sont M. Achmet Said, Doyen de la Faculté de Sciences, et Mme Laurence Arnoux,

représentante de l'Ambassade de France. C'est avec beaucoup d'enthousiasme que le programme a été accueilli par une assemblée de jeunes diplômés. Le projet sélectionné bénéficiera d'un accès à un crédit à un taux préférentiel et d'un accompagnement technique et financier des partenaires. Aussi, la Meck Moroni mettra un chargé de suivi à la disposition des porteurs de projet pour les appuyer mais aussi des locaux et services facilitant leur incubation (bureaux, connexion internet, imprimante etc.) ainsi que la mise en place d'un versement d'une indemnité de transport et de communication afin de faciliter leurs démarches.



## CONFÉRENCE « MICROFINANCE ET DÉVELOPPEMENT DES COMMUNAUTÉS LOCALE : ENJEUX ET PERSPECIVES AUX COMORES »

Dans le cadre des événements en marge de l'ouverture de la Meck-Moroni-Agence de Ntsoudjini en novembre 2018, les dirigeants de la Meck-Moroni, en partenariat avec l'association Trengwé La Padjidjou ont organisé une conférence samedi 3 novembre

2019 dont le thème était le suivant : MICROFINANCE ET DÉVELOPPEMENT DES COMMUNAUTÉS LOCALES : ENJEUX ET PERSPECTIVES AUX COMORES ? Après une introduction et une présentation du sujet par Mme Laila Said Hassane, Directrice exécutive, les membres du comité de direction de l'institution ont répondu aux questions des participants venus nombreux à la conférence.



# FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2018

## OUVERTURE OFFICIELLE DU POINT SERVICE DE NTSOUDJINI

Fidèle à sa vision consistant à être une organisation de proximité performante, socialement responsable, qui œuvre pour un développement économique durable, en assurant l'inclusion financière de toutes les couches de la population, en leur offrant de façon pérenne des services financiers inclusifs, diversifiés, modernes et de haute qualité, la Meck Moroni a tout mis en œuvre pour ouvrir une agence dans la région d'Itsandra. Une région qui fait partie de notre zone de couverture. Une région avec un fort potentiel en termes d'épargne et d'activités génératrices de revenus, comprenant des villes comme Dzahani 2, Ouellah, Sima, Sambakouni, Bahani, Dzahadjou, Zivandani, Milembeni, ou encore Pvanandjou, mais aussi des associations, des acteurs, et des opérateurs économiques dynamiques.

Samedi 10 novembre, la Meck Moroni a procédé à l'ouverture du point service de Ntsoudjini, situé à la place de l'ancien foyer de l'orchestre "les Atomes sis Ali Mpissi". Une cérémonie marquée par la présence de nombreuses personnalités de toute la région, des hommes et des femmes de tous âges, mais aussi de M. Mohamed Housseini Djamalilaili, Ministre de la Justice qui représentait le gouvernement. Les discours du Président du Conseil d'Administration et de la Directrice Exécutive n'ont pas manqué de rappeler le partenariat entre la Meck Moroni et l'association Trenguwe la padjidjou qui a permis de procéder à la finalisation des travaux de construction et à tout mettre en œuvre pour garantir le succès du projet en installant un dialogue constructif entre l'institution et la communauté locale.



# FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2018

## FOIRE MADE IN COMORES

Comme tous les ans, la Meck-Moroni a soutenu les initiatives de l'Union des Chambres de Commerce des Comores en faveur de la promotion de l'entrepreneuriat comorien. Ainsi, la Meck Moroni a été partenaire de l'évènement "**Foire Made In Comores**". Par ailleurs, la Directrice Exécutive de la Meck Moroni, Mme Laila Said Hassane était intervenante d'une conférence débat dont le thème était : "**Crédit-bail: Quels freins à son opérationnalisation ?** "



## UNE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE RÉUSSIE

L'Assemblée Générale Ordinaire a eu lieu samedi 8 septembre 2018 au Foyer des femmes de Moroni. Après avoir présenté les activités et les états financiers de l'exercice 2017 de la Meck Moroni, les Elus, et la Directrice Exécutive ont répondu aux questions des membres. Suite à cela, les membres ont approuvé l'affectation du

résultat avant de procéder aux élections qui ont porté messieurs Youssouf Boinaheri, Ismaël Ouzali, et Mohamed El had Abbas au Conseil d'Administration tandis que M. Ahmed Mdjassiri a été choisi par les membres pour siéger au Comité de Surveillance.





**ALI AHAMADA MBECHEZI**

**MENUISIER  
À MORONI**

## **TÉMOIGNAGE** MEMBRE ADHÉRENT

La menuiserie est un métier à double valeur, parce qu'elle représente une activité à la fois économique et culturelle. C'est une activité du secteur productif dont l'apprentissage relève d'un savoir-faire transmis entre générations. La Meck-Moroni est au côté des artisans en accompagnant leurs activités vers la transformation industrielle.

Nous sommes heureux aujourd'hui de vous faire connaître l'expérience de Monsieur Ali Ahamada Mbechezi, un menuisier membre de la MECK-Moroni ayant bénéficié de notre accompagnement.

### **Pouvez-vous, vous présenter en quelques mots ?**

Je m'appelle Ali Ahamada Mbechezi, originaire de Ouhozi Mitsamiouli. Je suis marié et père de deux filles. J'ai adhéré à la MECK-Moroni quand j'étais apprenti dans un atelier de menuiserie situé à Moroni. A cette époque, je pouvais recevoir, à titre personnel, des clients venus commander chez moi des objets en bois tels que des portes sculptées, des lits, des chaises, des fauteuils, des tables, des bibliothèques, etc. Je venais souvent à la MECK-Moroni pour demander des petits prêts sur gage en vue

de financer l'achat des matériels nécessaires pour les commandes de mes clients.

Au départ je ne possédais pas de machines, je travaillais avec des outils manuels et des moyens financiers très limités. En 2018, j'ai réussi à faire des économies pour louer un terrain à Moroni et y construire mon propre atelier. C'est un investissement évalué à 1 500 000 FC au total. Actuellement, je travaille de manière relativement indépendante.

### **Quels sont les contraintes et les difficultés rencontrées ?**

Les difficultés que je rencontre sont liées à une faible capacité d'approvisionnement des stocks. En effet, actuellement je ne peux financer les matériels de fabrication que par les avances de mes clients et ceci constitue une perte de temps énorme, car si j'avais suffisamment de stocks en matériels, je pourrais anticiper les commandes et travailler de manière continue durant toute l'année. Cette faible capacité de financement ne me permet pas d'absorber toutes les commandes qui viennent en abondance entre le mois de juillet et septembre.



## **Est-ce que la Meck-Moroni vous a été utile en matière d'accompagnement de votre activité ?**

La réalisation de mon parcours a été possible grâce à la Meck-Moroni. Cette dernière m'accompagne financièrement depuis que je suis apprenti. Cette année, après avoir construit mon propre atelier, j'ai bénéficié d'un prêt plus important qui m'a permis d'acheter trois grandes machines neuves et de travailler en toute autonomie.

## **Quelles sont vos attentes vis-à-vis de la Meck-Moroni ?**

La contribution de la Meck-Moroni est de capital inestimable pour mes activités. Je

souhaiterais qu'elle continue à soutenir les activités de ses membres en leur accordant une priorité dans ses appels d'offres. Une fois mon prêt encours remboursé, je voudrais pouvoir mettre en garantie mes matériels et machines afin de pouvoir accéder à d'autres financements beaucoup plus importants.

## **Quelles sont vos perspectives d'avenir ?**

Les activités de mon atelier doivent maintenant se structurer pour faire face aux exigences du marché. Dans cette perspective, j'ai besoin de renforcer le capital pour acheter un terrain et un véhicule de livraison.

.....



# RÉVISION DE LA POLITIQUE DE CRÉDIT

## LE COÛT DU CRÉDIT EST STRUCTURELLEMENT PLUS ÉLEVÉ EN MICROFINANCE QUE DANS LA FINANCE CLASSIQUE

L'octroi des prêts engage des coûts fixes qui restent les mêmes quel que soit le montant du prêt (impression des contrats, courrier de relance, appels téléphoniques, carburant, visites...). Or, le même taux d'intérêt appliqué sur deux prêts de montant différent ne génère pas les mêmes marges. Mathématiquement, un coût fixe de 10 FC représente 10% d'un prêt de 100 FC, tandis que ce même coût fixe représente 1% d'un prêt de 1 000 FC. Ainsi, le fait de prêter des petits montants engage des charges plus importantes, ce qui nécessite un taux d'intérêt plus élevé. D'autant plus que les institutions de microfinance supportent des coûts supplémentaires (visite régulière auprès des membres, assistance des membres dans l'analyse de leurs activités et l'évaluation de leur patrimoine, éducation financière des membres...)

En effet, des études montrent que les institutions de microfinance (IMF) ne parviennent pas à fixer un taux d'intérêt viable en-dessous de 35%, en raison des coûts élevés liés à la taille des prêts octroyés. Par conséquent, les micro-projets dont

la rentabilité ne dépasse pas ce taux sont difficilement financés par les IMF qui hésitent à intervenir également dans les secteurs à risque élevé (agriculture, innovation, création d'entreprise, etc.) sans bénéficier de subventions de l'Etat. Dans la zone de l'UEMOA, leader de la microfinance en Afrique, une réglementation spécifique pour les IMF fixe le taux d'intérêt plafond à 24% en guise de protection des emprunteurs et accorde, en contrepartie, des exonérations fiscales (IS, TC et autres) aux IMF ayant opté pour le statut coopératif afin que celles-ci puissent couvrir la partie de la population la plus nécessiteuse.

En France, Cédric Turini, responsable RSE de la Fédération nationale des caisses d'épargne, rappelait que deux tiers des ressources de l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique), l'une des principales actrices du microcrédit, proviennent de fonds publics ou de bailleurs. Il ajoutait qu'en l'absence de soutien de l'Etat et de subvention, les taux d'intérêt atteindraient 30% dans cette institution.

## UNE LÉGISLATION COMORIENNE EXIGEANTE ENVERS LA MICROFINANCE

Cette réflexion a malheureusement échappé au législateur comorien lors de l'adoption de la nouvelle loi bancaire en 2013 qui établit un régime commun d'autorisation et d'imposition entre les banques et les IMF. En effet, s'ajoutant aux mesures fiscales imposées aux IMF, un règlement de la BCC fixe un taux effectif global (TEG) de 14% à ne pas dépasser. Un taux jugé irréaliste pour les micro-crédits car les IMF n'assureraient plus leurs autosuffisances opérationnelles, donc leurs pérennités, en respectant ce seuil.

Forte de ses 20 ans d'expérience et de ses réserves en fonds propres, la MECK-Moroni a accompli un prodige, en proposant de manière structurelle un taux d'intérêt inférieure à la limite réglementaire et plus compétitif que celui du secteur bancaire, tout en s'imposant comme premier établissement de crédit qui couvre un grand nombre de bénéficiaires, avec un montant moyen des prêts évalué à 1 950 000 FC en 2018. On peut donc retenir trois leçons importantes qui expliquent cet exploit :

- La non-distribution de dividendes (la Meck-Moroni est une institution à but non lucratif) ;
- La bonne maîtrise du risque et du recouvrement des crédits
- Le développement d'une politique de proximité qui permet de mieux connaître les membres.

## DES CONDITIONS D'OCTROI DE CRÉDIT TOUJOURS PLUS ATTRACTIVES

Afin de répondre aux attentes des membres toujours plus exigeants, le Conseil d'Administration de la MECK-Moroni a procédé à une normalisation des pratiques de gestion du crédit à travers la révision de la politique du crédit et l'établissement d'un manuel de procédures. Ainsi, des modifications ont été apportées par rapport à l'ancienne politique du crédit datant de 2011 :

- Application d'un taux d'intérêt dégressif pour l'ensemble des crédits à moyen et long terme (MLT), ce qui a baissé le coût du crédit à 46% minimum (à l'exception des prêts destinés au commerce) ;
- Augmentation du plafond du crédit à 30 millions FC, pour les prêts MLT, et à 5 millions FC, pour les prêts sur gage, soit respectivement une hausse de 100% et de 40% ;
- Possibilité de contracter en parallèle deux crédits (prêts MLT et découvert) ;
- Suppression du nantissement de fonds (épargne obligatoire) pour les prêts sur gage et réduction de 5% pour les prêts MLT ;
- Souscription d'une assurance décès au bénéfice des emprunteurs de la MECK-Moroni.

En effet, le taux d'intérêt est l'une des composantes principales du coût d'un crédit. Il peut être constant (taux fixe) ou dégressif (taux décroissant) selon la méthode de calcul

appliquée. En microfinance, la méthode des taux fixes est la plus fréquemment utilisée. Son calcul porte sur le montant initial du prêt pour toute sa durée et non sur le montant restant du prêt à la fin de chaque échéance.

Cependant, la nouvelle politique de crédit de la MECK-Moroni applique une méthode des taux dégressifs à ses microcrédits et présente désormais un double avantage à ses membres :

- Le coût du crédit est divisé quasiment de moitié et le taux d'intérêt reflète plus fidèlement le prix communiqué, sous forme d'intérêt.
- Cette méthode apporte une réponse à l'hypothèse selon laquelle un taux d'intérêt élevé réduit la possibilité d'accès au crédit pour les plus démunis.

En termes de distribution de crédit, la Meck-Moroni a déjà dépassé de loin les autres institutions financières avec 12 999 crédits octroyés en 2018, enregistrant une croissance de 11,4% par rapport à l'année précédente. Elle doit maintenant concilier la demande croissante de ses membres exigeant plus de crédit à moindre prix et le respect d'une réglementation bancaire qui limite ses capacités à offrir des microcrédits.

Notre institution réussira donc à relever le défi de l'inclusion financière grâce à la confiance de ses membres qui participent activement à la définition de ses stratégies.

# RAPPORT FINANCIER

La réalisation d'une analyse financière à la fin de l'exercice permet de connaître la performance et la rentabilité dudit exercice

et ainsi prendre les décisions de gestion pour l'exercice suivant.

PRODUITS	NOTE	2018	2017	VARIATION 2017-2018
PRODUITS D'EXPLOITATION BANCAIRES	11	1 922 460 059	1 686 117 932	14,02%
AUTRES PRODUITS	12	54 393 820	51 567 126	5,48%
REPRISE SUR PROVISIONS	13	196 597 780	215 690 554	-8,85%
PRODUITS EXCEPTIONNELS	14	41 451 859	46 778 092	-11,39%
<b>TOTAL PRODUITS</b>		<b>2 214 903 518</b>	<b>2 000 153 704</b>	<b>10,74%</b>

CHARGES	NOTE	2018	2017	VARIATION 2017-2018
CHARGES D'EXPLOITATION BANCAIRES	15	70 644 634	66 163 181	6,77%
FRAIS GÉNÉRAUX	16	703 852 776	648 566 450	8,52%
AUTRES CHARGES	17	293 820 066	251 384 092	16,88%
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS	18	605 744 092	549 575 616	10,22%
CHARGES EXCEPTIONNELLES		10 380 303	18 877 985	-45,01%
<b>RÉSULTAT DE L'EXERCICE (BÉNÉFICE)</b>		<b>530 461 647</b>	<b>465 586 378</b>	<b>13,93%</b>
<b>TOTAL CHARGES</b>		<b>2 214 903 518</b>	<b>2 000 153 704</b>	<b>10,74%</b>

## **PRODUITS D'EXPLOITATION BANCAIRES**

Les produits d'exploitation directs comprennent des produits directs et indirects issus du crédit. Ils sont en progression de 14%. Cette croissance des produits est très supérieure aux frais généraux, donne des signaux positifs sur la productivité de l'institution.

## **AUTRES PRODUITS**

Les autres produits sont en hausse de 5%.

## **PRODUITS EXCEPTIONNELS**

Les produits exceptionnels représentent essentiellement les recouvrements des crédits passés en perte qui s'avère en diminution par rapport à 2017.

## **TOTAL DES PRODUITS**

Le total des produits est en hausse de 11% et conforme aux prévisions budgétaires.

## **CHARGES D'EXPLOITATION BANCAIRE**

Les charges d'exploitation sont en hausse de 7%.

## **LES FRAIS GÉNÉRAUX**

Les frais généraux sont en progression de 9% pour accompagner la croissance.

## **LES AUTRES CHARGES ET LES DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS**

Les autres charges et les dotations aux amortissements et aux provisions sont en hausse respectivement de 16,8% et 10,22%.

## **LES CHARGES EXCEPTIONNELLES**

Les charges exceptionnelles sont en diminution de 45%.

## **LE RÉSULTATS NET**

Le Résultat net a enregistré une croissance de 14% du Résultat Net par rapport à 2017.

# BILANS ARRÊTÉS AU 31 DÉCEMBRE 2018

## ACTIF

ACTIF	NOTE	2018	2017	VARIATION 2017-2018
<b>OPÉRATIONS DE TRÉSORERIE ET INTERBANCAIRE</b>	<b>3</b>	<b>2 380 524 650</b>	<b>2 539 780 711</b>	<b>-6,27 %</b>
CAISSES		366 510 501	310 913 300	17,88 %
BANQUE		2 014 014 149	2 228 867 411	-9,64 %
<b>OPÉRATIONS AVEC LA CLIENTÈLE</b>	<b>4</b>	<b>13 039 652 451</b>	<b>11 326 427 990</b>	<b>15,13 %</b>
CRÉDIT SAINS		12 887 509 497	11 127 415 345	15,82 %
CRÉDITS EN SOUFFRANCE		337 429 687	361 935 425	-6,77 %
PROVISIONS		(185 286 733)	(162 922 780)	-
<b>TITRES ET DIVERS ACTIFS</b>	<b>5</b>	<b>2 894 083 050</b>	<b>2 279 617 530</b>	<b>26,95 %</b>
STOCK		7 847 710	6 713 675	16,89 %
DÉBITEURS DIVERS		158 294 319	105 948 974	49,41 %
COMPTE DE RÉGULARISATIONS		381 400 022	257 035 390	48,38 %
COMPTES DE LIAISON		2 346 540 999	1 909 919 491	22,86 %
<b>VALEURS IMMOBILISÉES</b>	<b>6</b>	<b>601 475 626</b>	<b>543 270 159</b>	<b>10,71 %</b>
IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES		550 000	550 000	0
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES BRUTES		28 904 692	22 647 072	27,63 %
IMMOBILISATION CORPORELLE BRUTES		948 365 274	878 160 699	7,99 %
IMMOBILISATION EN COURS		91 370 620	19 991 484	357,05 %
AMORTISSEMENTS		(461 714 960)	(378 079 096)	-
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>18 921 735 777</b>	<b>16 689 096 390</b>	<b>13,38 %</b>

# BILANS ARRÊTÉS AU 31 DÉCEMBRE 2018

## PASSIF

PASSIF	NOTE	2018	2017	VARIATION 2017-2018
OPÉRATIONS DE TRÉSORERIE ET INTERBANCAIRE	7	1 669 000	1 669 000	0
REFINANCEMENT		1 669 000	1 669 000	0
EMPRUNTS À TERME		-	-	-
DÉPÔT DE LA CLIENTÈLE	8	12 374 128 309	11 008 049 609	12,41 %
DÉPÔTS À VUE		9 547 055 531	8 470 545 367	12,71 %
AUTRES DÉPÔTS		2 827 072 778	2 537 504 242	11,41 %
TITRES ET DIVERS PASSIF	9	699 340 643	434 136 815	61,09 %
CRÉDITEURS DIVERS		364 819 954	186 050 296	96,09 %
COMPTE DE RÉGULATION		334 520 689	248 086 520	34,84 %
CAPITAUX	10	5 846 597 825	5 245 240 966	11,46 %
PROVISION POUR IMPÔTS		868 737 669	808 358 505	7,47 %
SUBVENTIONS D'ÉQUIPEMENT NETTES		23 744 894	29 609 894	-19,81 %
REPORT À NOUVEAU		1 246 256 213	1 246 259 963	0
AUTRES RÉSERVES		34 291 719	57 666 920	-40,53 %
CAPITAL SOCIAL		440 625 000	400 865 000	9,92 %
EXCÉDENT OU DÉFICIT		2 236 894 304	2 236 894 304	0
RÉSULTATS EN INSTANCE D'AFFECTATION		465 586 379	-	-
RÉSULTAT DE L'EXERCICE (BÉNÉFICE)		530 461 647	465 586 379	13,93 %
<b>TOTAL PASSIF</b>		<b>18 921 735 777</b>	<b>16 689 096 390</b>	<b>13,38 %</b>

## **TOTAL BILAN**

Le total de bilan est en Croissance de 13% total bilan, soit une variation de 2 232 639 387,00 KMF.

## **TRÉSORERIE**

La trésorerie a enregistré une diminution de 6% par rapport à 2017.

## **OPÉRATIONS AVEC LES MEMBRES**

Les Opérations avec les membres sont en progression de 15% et représentent une variation de 1 713 224 461,00 KMF par rapport à 2017.

## **TITRES DIVERS ACTIFS**

Les Titres divers actifs correspondent aux créances hors crédit, vis-à-vis des tiers (Union des Meck..). Ils sont en hausse de 27%.

## **VALEUR**

### **IMMOBILISÉE**

La Valeur immobilisée, en hausse de 10%, traduit la politique d'investissement du réseau.

### **DÉPÔT DE LA CLIENTÈLE**

Le Dépôt de la clientèle correspond au dépôt des membres. Il est en progression de 12%.

### **TITRE ET DIVERS PASSIF**

Le Titre et divers passif correspond aux dettes et notre position en devises. L'augmentation significatif de cette rubrique est du à la forte position de change (évolution de 61% par rapport à 2017).

### **PROVISIONS ET CAPITAUX PROPRES**

Les Provisions et Capitaux propres sont en progression notable de 11%.



## RÉDACTION

### **DIRECTRICE DE PUBLICATION**

Laila Said Hassane

### **RESPONSABLES DU PROJET RAPPORT ANNUEL 2018**

Amin Said Ahmed

Bouthainata Abdillah

Mohamed Abdoul Bastoi

### **ÉQUIPE DE RÉDACTION**

Laila Said Hassane

Amin Said Ahmed

Bouthainata Abdillah

Mohamed Abdoul Bastoi

# RAPPORT ANNUEL **2018**

## **MECK-MORONI**

BP: 877, Moroni, Route de la corniche  
contact@meck-moroni.org  
www.meck-moroni.org

.....  
Union des Comores