



Editorial

LES SOLIDARITES TRADITIONNELLES AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT DE L'EPARGNE ET DU CREDIT.

La solidarité ou « Msada » (l'entraide) dans son acception purement comorienne est l'une des composantes fondamentales, la base de régulation des rapports communautaires. Dans ce sens, la solidarité constitue la pierre angulaire sur la base de laquelle la société comorienne tire sa spécificité et son épanouissement, « le Mila ». Elle se déroule au sein de la cellule familiale, de la mosquée, du quartier, de l'entreprise, du village, de la ville, de la région, de la diaspora, des groupes d'âges et coutumiers.

Au niveau de ces espaces, ces différentes solidarités se manifestent sous plusieurs formes, et plus particulièrement par les tontines ou « Mitsangu », les dons et contre dons ou « Mhono » / « Founvou », les cotisations, la participation physique, matérielle, technique, intellectuelle, morale et religieuse au service d'un objectif particulier ou d'une cause commune.

Convaincu que les solidarités traditionnelles peuvent booster l'épargne et le crédit au profit de la lutte contre la pauvreté et pour un développement durable, le Conseil d'Administration a donné mandat à la Direction de la Meck-Moroni d'approfondir le sujet, d'examiner les conditionnalités et de développer les outils de gestion susceptibles de minimiser les risques et de garantir le succès à l'accès, à la qualité, à l'équité et à la rentabilité du service aussi bien pour le groupe bénéficiaire que pour l'institution.

L'année 2014 sera consacrée à la connaissance et à l'approfondissement de ce nouveau produit capable de faire le rapprochement entre nos institutions et le champ social, culturel, économique, environnemental et voire « politique » au sens noble du terme. L'espoir est de pouvoir lancer des opérations pilotes au dernier trimestre 2014 pour que le produit soit généralisé courant 2015.

Le moment est alors venu de faire le maillage inéluctable de la culture comorienne et de la lutte contre la pauvreté pour un développement social, économique et technologique du pays. La stratégie facilitera de surcroît l'élargissement d'un nouvel partenariat et une mobilisation de fonds inédite et innovante.

PÉRENNISER LA CROISSANCE

L'année 2013 s'est achevée sur une note positive pour notre établissement, et les résultats en hausse confirment notre ancrage dans le paysage bancaire comorien, en tant qu'acteur de premier plan. Pourtant cette croissance soutenue, cette attractivité manifeste et la confiance de nos membres, nous obligent à redoubler de vigilance et d'efforts, pour gérer au mieux les biens mis à la disposition de notre établissement. Il s'agit maintenant pour nous de sécuriser, de pérenniser la croissance.

Dans ce numéro:

Etats financiers 2013 : p 2 et 3

Portraits : un membre, un salarié et un élu : p 4

Actualités : p 5

Dossiers : Améliorons la performance sociale p 6

La microfinance au service du développement p 7

Interview de la Directrice : p 8



Et pour cela nous devons être à l'écoute : à l'écoute de nos membres, qui sont en droit d'attendre des services de qualités ; à l'écoute des autorités de contrôle qui exigent de nous de plus en plus de professionnalisme et de rigueur, étant donné la taille de l'épargne que nous gérons ; à l'écoute de nos concurrents qui redoublent chaque jour d'effort pour copier notre modèle de développement qui a fait la preuve de son efficacité ; à l'écoute de l'environnement économique qui attend que notre établissement joue un rôle plus important dans le développement. Nous avons les moyens humains, matériels et financiers, nécessaires pour réussir à répondre à toutes ces attentes. Il nous suffit de tracer les grandes orientations de notre établissement, en tenant compte de toutes ces exigences et mobiliser l'ensemble des salariés de la Meck-Moroni et leurs élus autour de ce projet commun. A l'occasion de cette Assemblée Générale, nous allons nous efforcer de partager avec, vous nos membres, qui êtes propriétaires de cette caisse, la vision que nous avons de l'avenir de Meck-Moroni.

Laila Said Hassane, Directrice Exécutive

Directeur de la rédaction : Amin Said Ahmed

Equipe de la rédaction : Laila Said Hassane, Youmna Mohamed, Alaouia Said Hassane, Aboubakari Boina, Amin Said Ahmed, Dini Mmadi

Conception : Tourqui Aboubacar - SYNERCOM

Impression : Graphica



Aboubakari Boina
Président du Conseil d'Administration

ETATS FINANCIERS 2013 (MONTANTS EN KMF)

BILAN

ACTIF	MONTANT AU 31/12/2013	MONTANT AU 31/12/2012
TRÉSORERIE ET OPÉRATIONS INTERBANCAIRES	4 011 853 841	4 693 566 834
CRÉDITS	5 607 372 257	4 299 764 621
AUTRES ACTIFS ET CRÉANCES	341 415 140	254 092 443
ACTIFS IMMOBILISÉS	442 380 354	426 458 402
TOTAL ACTIF	10 403 021 591	9 674 090 007
PASSIF	MONTANT AU 31/12/2013	MONTANT AU 31/12/2012
DÉPÔTS DE LA CLIENTÈLE	7 485 195 871	7 102 649 710
AUTRES CRÉDITEURS	195 931 362	249 556 894
CAPITAUX PROPRES	2 721 894 358	2 321 883 402
TOTAL PASSIF	10 403 021 591	9 674 090 007

COMPTE DE RESULTAT

RUBRIQUES	MONTANT AU 31/12/2013	MONTANT AU 31/12/2012
Les charges d'exploitation bancaires	50 659 275	46 080 946
Les frais généraux	302 595 650	236 154 812
Dotations aux amortissements et provisions	117 881 827	141 961 202
Autres charges	159 296 422	162 954 764
Charges exceptionnelles	17 671 875	361 074
Résultat	395 896 149	372 273 913
TOTAL CHARGES	959 786 711	1 044 001 198
Produits d'exploitation bancaires	826 225 530	718 220 491
Autres produits	65 582 584	81 954 713
Reprises sur provision	100 367 125	95 745 539
Produits exceptionnels	51 825 959	63 865 968
TOTAL PRODUITS	959 786 711	1 044 001 198



ANALYSE DES PRINCIPAUX RATIOS PRUDENTIELS DE LA MECK-MORONI AU 31/12/2012

COEFFICIENT DE SOLVABILITÉ (INSTRUCTION N°14/2000/COB, ARTICLE 19-1 DE LA LOI 80-07 DU 26 JUIN 1980)

D'après le circulaire N° 006/2004/ COB du 02 décembre 2004, article 1er « La déclaration du coefficient de solvabilité prévue à l'article 5 de l'instruction n°006/2004/COB doit être semestriellement pour les Banques et les autres établissements financiers et annuellement pour les Institutions Financières Décentralisées sur la base des éléments comptables à la date d'arrêté.

Les banques et les établissements financiers sont tenus de respecter à tout moment un rapport minimum de 10%, dit coefficient de solvabilité, entre le montant de leurs fonds propres et les risques de contrepartie qu'ils encourent du fait de leurs activités. Le coefficient de solvabilité calculé à la date de clôture est de 45, 76 % pour la MECK MORONI, ce qui dépasse celui de 10% fixé par l'article 5 de l'instruction N° 006/2004/COB du 02 décembre 2004.

Ratio de couverture par les fonds propres des engagements de la MECK-MORONI à l'égard de sa clientèle (Article 19 de la Loi N°80-07 du 26 juin 1980)

Le montant des fonds propres de tout établissement financier qui reçoit des fonds du public doit être à tout moment au moins égal à 10% des engagements auxquels l'établissement financier est tenu à l'égard des tiers.

Fonds propres 2 721 894 358

Dépôts de la clientèle au 31/12/13 7 485 195 871

Couverture 36 %

Le ratio de couverture des engagements par les fonds propres au 31 décembre 2013 est supérieur au minimum requis qui est de 10%.

Division des risques (Article 26 de la loi 80-07 du 26 juin 1980)

Le montant total des risques encourus sur un même bénéficiaire ne doit pas excéder 25% des fonds propres de la MECK-MORONI; cette limite n'est pas applicable aux risques couverts par des garanties d'une valeur marchande reconnue par la MECK-MORONI et à concurrence seulement de 80% de ladite valeur.

Limite des risques sur un même bénéficiaire

Fonds propres au 31/12/13 2 721 894 358

25% des fonds propres 680 473 590

Au 31 décembre 2013, aucun risque encouru sur un même bénéficiaire ne dépasse les 25% des fonds propres de la MECK-MORONI.

RATIOS PRUDENTIELS

Les Fonds Propres nets (Instruction N°003/2004/COB)

L'article 19 de la Loi N°80-07 stipulant que le montant des fonds propres de tout établissement financier qui reçoit des fonds du public doit être à tout moment, au moins égal à 10% des engagements auxquels l'établissement financier est tenu à l'égard des tiers.

Le mode de calcul, conformément à cette instruction, fait ressortir des Fonds Propres nets de 2 721 894 358 KMF au 31 décembre 2013, pour la MECK-MORONI.



Dini Mmadi

Chef du service comptabilité et finances

Halima Boina Ali



Connue sous le surnom de Babli, elle a intégré la Meck-Moroni en 2003 en tant que caissière. Elle fait partie de la première équipe qui était basée à côté du marché Volo-Volo. Grâce à son accueil chaleureux et son professionnalisme, elle n'a cessé, au fil des années de fidéliser et d'attirer de nouveaux membres. Aujourd'hui, elle occupe le poste d'opératrice Moneygram et fait partie des doyens de notre équipe à qui nous devons respect et remerciement pour tout ce qu'ils ont fait durant des années.

Sittina Said Housseine



Kaissi Mohamed



Mr Kaissi Mohamed est un élu dévoué au développement de la Meck-Moroni depuis des années. Membre actif de plusieurs associations, il s'est porté candidat au conseil de surveillance pour représenter et aider les membres de la mutuelle en s'assurant que l'épargne des membres est gérée en toute sécurité et conformément aux règles déontologiques. La première fois qu'il a été élu, il était membre de l'instance. Lorsqu'il fut élu une seconde fois, ce fut pour assumer la présidence du Conseil de surveillance.

Durant ses mandats, Mr Kaissi a fait preuve de combativité et de professionnalisme en participant notamment à l'actualisation des manuels de procédures et à la création du service audit de la Meck-Moroni.

Originaire de Nioumadzaha ya Hambou, Mme Sittina Said Housseine a adhéré à notre mutuelle depuis 2006 et est l'une de nos plus anciennes mutualistes. Diplômée de l'Ecole Nationale d'Agriculture de Mohéli dans les années 90, elle s'est engagée dans le secteur de l'aviculture depuis 2011. Elle a bénéficié de plusieurs financements qui lui ont permis de développer une ferme avicole productive située dans sa région natale.

Les inondations et les intempéries, qui ont ravagé la Grande-Comores en 2012, ont détruit une grande partie de son élevage et des ses matériels. Mais en femme persévérante et passionnée par son métier, elle n'a pas baissé les bras, et a fait face à l'adversité.

Elle a de nouveau fait appel à Meck-Moroni, et nous avons su l'accompagner pour reconstituer son élevage. Elle a aujourd'hui un poulailler encore plus grand et gère sa ferme d'une main de maitre. A l'image de nombreuses femmes qui se battent dans notre pays, Madame Sittina Said Housseine, prouve que les opportunités économiques ne manquent pas et chacun peut s'épanouir dans le secteur de son choix. Nous avons choisi de la mettre à l'honneur à l'occasion de l'assemblée Générale de Meck-Moroni, en espérant que d'autres suivent son chemin. Bravo Madame et Tenez bon !!!!!!!!!!!!!!!

Younna Mohamed

Chargée de la clientèle et des relations publiques

Ouverture d'un nouveau point service, pour mieux vous servir

Dans le but d'améliorer le quotidien de nos membres, la Meck-Moroni a ouvert une nouvelle agence à VOLOVOLO. A partir du lundi 6 janvier 2014, il est possible d'effectuer les opérations de transfert d'argent (BDE, Money Gram), d'achat et vente de devises (euros, francs comoriens), de dépôts et de retraits d'espèces, au marché de VOLOVOLO à coté du bâtiment de l'Union des Meck.

Moroni. C'est aussi une façon de désengorger le siège, et de faire gagner du temps à nos membres. Situé au cœur du marché de Volo-Volo, le poumon économique de la Capital, ce point de service, permettra d'effectuer vos opérations quotidiennes en quelques minutes.

Relié au Siège par une liaison télécom spécialisée, les agents accèdent en temps réel au dossier du client comme si vous étiez siège. Vous pouvez donc effectuer vos opérations habituelles en toute sécurité.

Les premiers chiffres d'exploitation en progression constante, montrent que le point de service Volo-Volo correspond à un besoin réel de nos membres très largement représentés parmi les commerçants opérant dans le marché et leurs alentours. Par ailleurs, ce point de service n'a pas nécessité de recrutement supplémentaire, nous avons simplement redéployé les effectifs du siège.

En 2014, nous envisageons d'ouvrir 2 ou 3 autres points de service répartis sur l'ensemble du secteur d'intervention.



Ce point de service s'inscrit dans le cadre de notre politique de proximité et de développement de la caisse de

Partenariat réseau des Meck-Groupe d'action pour le Développement : accroître notre soutien au secteur productif et agricole

Dans le cadre du partenariat entre le réseau Meck et le Groupe d'action pour le développement (GAD), la Meck-Moroni participe au développement de l'activité des éleveurs de vache laitière. En effet, à la fin du mois de janvier, l'institution a financé le projet de plusieurs dizaines d'éleveurs. Ainsi, ce financement permet d'acheter les vaches en Tanzanie dans le but de les importer aux Comores afin de produire localement une grande quantité de lait. Les experts espèrent une production de 20 litres par jour et par bête. Si chaque acteur joue le jeu, le prix du lait local devrait baisser, tout en permettant une hausse des revenus des éleveurs. Ce projet nous servira de projet

pilote, pour définir les bases de notre système de soutien et d'accompagnement des initiatives du monde agricole et industriel. Dans ce projet, les agents de Meck-Moroni ont accompagné les membres de l'association des éleveurs à tous les niveaux : pour la rédaction de leur projet, pour la constitution des dossiers de crédit, et enfin dans le processus d'achat, afin de sécuriser l'acquisition des bovins et leur importation jusqu'au port de Moroni.

D'autres initiatives sont à l'étude, mais nous attendons la fin de ce projet estimée à la fin du mois d'avril, pour en tirer tous les enseignements, et rectifier le tir pour les prochaines fois.

Signature d'une convention de financement entre U-Meck et le Programme français de co-développement au profit de la diaspora

Le président de l'U-Meck, M. Aliloifa a signé le lundi 20 janvier 2014, la convention entre l'Union des MECK (U-MECK) et l'Ambassade de France dans le cadre du lancement de la 3ème Composante du Programme franco-comorien de Codéveloppement (PFCC). Cette convention va permettre d'ouvrir le crédit à l'Investissement aux porteurs de projets productifs issus de la diaspora comorienne de France. Par ailleurs, la canalisation de l'épargne de la diaspora vers les canaux bancaires classiques permettra de réinjecter cette manne financière dans l'économie productive nationale. Nous avons lancé des initiatives visant à offrir toujours plus de services à nos frères de la Diaspora comoriennes, et en leur permettant de se constituer une épargne stable dans le but de réaliser leur projets locaux. C'était aussi dans cette optique que nous avons signé le partenariat avec la Banque D'escompte en France, afin de permettre

au migrant de pouvoir ouvrir un compte depuis la France au sein de notre établissement, et d'y effectuer les opérations bancaires de base. La signature de cette convention, va nous permettre de nous positionner sur le volet crédit en préservant la défense des intérêts des épargnants résidents tout en restant incitatifs pour nos frères de la diaspora. Ainsi, nous souhaitons offrir à nos frères de la diaspora, un cadre financier permettant de réaliser leurs projets de retour au pays tout en contribuant à la dynamisation de l'économie comorienne.



Amin Said Ahmed

Chef du service des Etudes Marketing et développement

AMELIORONS LA PERFORMANCE SOCIALE

Il est classique de dire que les institutions de la micro finance reposent sur deux missions : la performance sociale et la rentabilité économique. Dans la quête permanente de répondre aux deux missions, les élus et les salariés partagent ensemble : la vision et la stratégie ; le système de contrôle et d'information ; le mode de prise de décision ; la prévention et la gestion des conflits tout en renforçant continuellement leurs capacités.

L'effectivité de la performance sociale est conditionnée par l'inclusion des pauvres ; la fourniture des services financiers appropriés et de haute qualité ; la réponse aux besoins des clients, de leurs familles et de leurs communautés ; et enfin la garantie de la responsabilité de l'institution envers ses employés, ses clients, la communauté qu'elle sert et l'environnement.

Dans ce processus, l'impact de la performance sociale se traduit le plus souvent par la croissance de l'activité existante, la réduction de la pauvreté, la création d'emplois, la sensibilisation des clients pauvres et le développement des jeunes et petites entreprises.

Au-delà de la politique et des dispositions existantes au sein de la Meck-Moroni qui tendent à satisfaire la performance sociale, le Conseil d'Administration a intégré dans le plan d'action 2014, les activités suivantes qui seront à la fois la photographie et le moteur de la performance sociale :

1. Une étude exhaustive sur le profil des clients, leurs activités et leurs aspirations ;

2. Une exploitation judicieuse du Système d'Information et de Gestion non seulement pour la surveillance et la rentabilité de l'institution, mais aussi également pour une meilleure connaissance et satisfaction des membres ;

3. L'organisation des journées de la diaspora à partir du courant août 2014 pour enraciner, structurer, promouvoir et pérenniser l'apport des Comoriens de l'étranger ;

4. L'organisation d'un colloque international en novembre 2014, qui portera sur l'impact de la microfinance aux Comores dans l'atteinte des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD).

5. L'approfondissement et le lancement de l'épargne et des crédits de groupe en relation avec les solidarités traditionnelles.

6. Le lancement d'une étude architecturale d'un marché des arts et des métiers comoriens dans la perspective de mobiliser un éventail d'acteurs et de financements croisés pour une construction effective à moyen terme dudit marché.

Désormais le leitmotiv de la Meck-Moroni oscillera entre la satisfaction des clients pris individuellement et pris en qualité de groupes de clients structurés qui partagent les mêmes activités et les mêmes projets. Ainsi, les bienfaits de l'institution seront mis à la fois au profit de l'individu, de la communauté, de l'humanitaire et du développement durable.

Aboubakari Boina
Président du Conseil d'Administration.

LA MICROFINANCE AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT



Il est aujourd'hui admis que la microfinance a eu un réel essor au fil des dernières années de par le nombre de personnes touchées, des projets financés et la proximité qu'elle a installée avec sa clientèle. Depuis plus d'une dizaine d'années, la microfinance s'est imposée comme l'une, si

ce n'est, la meilleure alternative financière pour permettre aux plus pauvres, notamment ceux des pays du Sud, d'accéder au capital. Plusieurs établissements financiers dans le monde ont fait le choix de cet outil de développement.

En effet, le microcrédit, et plus généralement la microfinance, se sont imposés comme un levier incontournable du développement communautaire. Au niveau de l'Union des Comores, le réseau MECK est l'un des acteurs les plus importants de ce secteur.

Parmi les caisses de ce réseau, la Meck Moroni. Elle se distingue des autres de par le nombre de ses adhérents et de son encours de crédit. Actuellement, sa gestion s'apparente à celle d'une banque classique en raison de son importance dans le secteur bancaire comorien. Mais contrairement aux autres institutions, elle puise sa force sur la proximité qu'elle a avec ses membres, sur la confiance placée en eux, ainsi que sur sa capacité d'écoute et à répondre systématiquement aux besoins et attentes de sa clientèle.

Aujourd'hui, la Meck Moroni veut développer son système d'épargne et permettre à ses membres de pouvoir la fructifier, afin de financer leurs projets en toute confiance. Contrairement aux idées reçues, la clientèle de la microfinance a créé une multitude de produits d'épargne. Les institutions de ce secteur ont tout à gagner en appuyant celle-ci à sécuriser d'avantage son épargne. Dans les pays d'Afrique, le produit « épargne tontine » est très développé et répandu aussi bien dans les milieux urbains que ruraux.

Ce produit est non seulement rentable pour les institutions mais aussi au niveau des membres. La Meck Moroni entend développer ce concept pour promouvoir l'éducation économique de ses membres (qui est l'une de ses missions) en renforçant leurs capacités à épargner dans le but de financer des projets personnels ou des activités génératrices de revenus.

En phase de maturité, l'institution est capable d'accompagner ses membres à tous les niveaux de développement que ce soit sur le financement ou sur des formations pouvant les aider à améliorer leur niveau de gestion.

Au fil des années, l'institution a connu une croissance réelle en raison de sa capacité à intégrer et à gérer différentes classes sociales. Soucieuse du développement de la petite et moyenne entreprise dans notre pays, la MECK Moroni est actuellement entrain de mettre en place plusieurs projets susceptibles de répondre à vos attentes, afin que nous puissions avec vous, membres, participer au développement économique du pays.

Le financement des PME/PMI est aujourd'hui en actualité à la Meck Moroni. La convention signée avec le PFCC nous permet non seulement de financer des projets productifs mais aussi de permettre à nos compatriotes de la diaspora de concrétiser leurs projets et d'apporter leur savoir-faire dans le pays. Ce choix de financement s'inscrit dans notre souci de développer le secteur productif national. Ce secteur qui est actuellement en veilleuse à cause du développement fulgurant que connaît le commerce de nos jours. Notons aussi qu'auparavant, plusieurs projets productifs ont été appuyés par la Meck Moroni, mais malheureusement ils n'ont pas été un grand succès.

Avec ce nouvel élan, le personnel de la Meck Moroni entend jouer un rôle de premier plan dans le développement et la croissance économique du pays par le financement des PME/PMI. Nous croyons qu'avec l'appui de tous les membres et leur ambition de faire de leur mutuelle, une référence en Afrique, le pari du développement sera gagné.

Alaouia Said Hassane
Chargée de la gestion des gages

A.S.A : Pouvez-vous nous présenter votre parcours en quelques mots ?

L.S.H : J'ai une double formation informatique et financière que j'ai acquise d'une part à l'Institut National des Télécommunication, à Paris, et l'Université Paris IX –Dauphine. Par la suite, j'ai fait toute ma carrière professionnelle dans le secteur bancaire, au sein duquel j'ai eu la chance d'occuper différents postes. En effet, j'ai débuté ma carrière, au sein de la Division banque/finance d'un cabinet de Conseil en Informatique, appelé Cap Gemini. Puis j'ai intégré le Groupe Société Générale en 2001, au sein de la Direction Informatique et Technologies. En 2008, j'ai rejoint la Division Banque D'investissement de SG, et j'ai pris la responsabilité du Back-office Actions, puis le Middle et le Back-office Obligataire. J'ai quitté Société Générale en Juin 2012, et j'ai pris une année sabbatique. J'ai rejoint Meck-Moroni en juin 2013.

A.S.A : Quels ont été vos motivations à occuper la direction exécutive de la Meck-Moroni. Quel regard portez-vous sur le chemin parcouru par l'institution en 15 années d'existence ?

L.S.H : Comme vous le savez, ma famille a émigré en France depuis plusieurs années, et j'y ai fait toutes mes études et une grande partie de ma vie. Mais j'ai été élevée dans l'amour et le respect de la terre des Comores. C'est ainsi qu'au cours des dernières années, j'ai commencé à ressentir l'envie de revenir vivre et travailler ici. Je n'avais pas de projet précis, mais j'étais déterminée à trouver ma place. Par conséquent, lorsque j'ai appris que Meck-Moroni lançait un concours de recrutement, pour un poste de directeur exécutif, j'ai pensé que j'avais une chance et que j'avais quelque chose à apporter.

Meck-Moroni est un bel établissement, et je pense que c'est l'une des Institutions comoriennes préférées de nos compatriotes. Cet attachement est le résultat du travail effectué par mon prédécesseur Chams-eddine Tourqui, ainsi que des élus qui se sont succédés, dans les instances dirigeantes. Ces bénévoles, dévoués, compétents et déterminés à faire réussir cette aventure sont parvenus à créer un établissement financier de premier plan, qui accompagne les comoriens de tout âge, de toute condition sociale dans leur efforts pour améliorer leurs conditions de vie. Je tiens à leur rendre hommage et je m'inscris dans cette ligne en espérant être à la hauteur de leurs rêves.

A.S.A : Près d'un an après avoir pris vos fonctions. Quels est le bilan de l'exercice 2013 ? Les résultats sont-ils au rendez-vous ?

L.S.H : Globalement la croissance se poursuit et l'ensemble des indicateurs de production sont au vert. Plus de 2000 personnes nous ont rejoint cette année, ce qui permet d'atteindre un nombre de 32 829 membres au 31/12/2013, et confirme l'attractivité de notre institution. Le portefeuille de crédit s'est également amélioré avec une hausse de 23% en valeur. Cette performance souligne la qualité de l'équipe Crédit, et, notamment de son responsable Mr Hachim Said Mohamed, qui dans un environnement de plus en plus concurrentiel parvient à fidéliser les clients et à attirer de nouveaux membres. Cette croissance du crédit s'est accompagnée d'une nette amélioration de la qualité du portefeuille, puisque la part des crédits en souffrance de plus de 3 mois, a atteint son plus bas niveau de tout les temps au 31/12/2013, et que le montant de crédit passé en perte a été divisé par 2. Enfin le résultat bénéficiaire de l'exercice en hausse de 6%, et qui s'établit à près de 400 millions de francs comoriens, couronne une année riche et studieuse pour Meck-Moroni



A.S.A : En 2013, avec plus de 2300 nouvelles ouvertures de comptes, le nombre de membres continue de progresser. Comment expliquez-vous cet engouement pour la Meck-Moroni ?

L.S.H : Je pense que l'une des clés de la réussite de MM est la proximité avec les clients. Vous savez de nombreux mutualistes appelle MM « Mjomba », c'est-à-dire la personne vers laquelle on se retourne en cas de besoin. MM, malgré la croissance, a su rester un acteur de proximité. Nous connaissons nos clients, leur histoire, leurs succès et leurs échecs. Les agents de crédit conseillent les membres, non pas pour optimiser leur marge uniquement, mais aussi et surtout pour définir le financement adapté au projet et aux capacités finan-

cières de nos clients.

Notre réactivité, et notre capacité à donner des réponses rapides à nos clients, sont également très appréciés. Nous proposons de nombreux produits qui permettent à nos clients de disposer de fonds en moins de 24heures. C'est enfin la simplicité de nos procédures d'ouverture de compte, qui répond à l'un des objectifs fondamentaux de la microfinance, qu'est l'inclusion financière, qui nous distingue des autres établissements. Cette simplicité permet aux personnes les plus défavorisées d'ouvrir un compte bancaire et d'avoir accès à l'ensemble des services financiers de base.

A.S.A : Quel est votre vision pour l'avenir de la Meck-Moroni et quels sont les perspectives d'évolution ?

L.S.H : En premier lieu, je pense que nous devons pérenniser la croissance. En effet nous devons nous montrer à la hauteur de la confiance de nos membres, et des autorités de tutelle. La qualité des services offerts doit s'améliorer à tous les niveaux. Les conditions de taux et d'accès au crédit doivent être assouplies. Par ailleurs nous devons offrir plus de services à nos membres et notamment les services liés aux moyens de paiements. Enfin nous devons nous rapprocher de nos membres en ouvrant des points de vente dans la zone d'intervention afin de faciliter toujours un peu plus l'accès à nos services. Nous travaillerons en 2014, avec l'ensemble de l'équipe de direction dans ce sens.

En termes de développement nous envisageons deux axes de croissance majeure. Tout d'abord le secteur productif qui peine à décoller dans notre pays. Nous allons proposer des produits plus adaptés à l'investissement à long terme pour permettre aux entrepreneurs de mieux amortir leurs matériels. Par ailleurs, nous allons développer des services de types « Conseils et accompagnement » pour encadrer les porteurs de projets et maximiser leurs chances de succès. Nos salariés ont en effet une connaissance pointue et concrète de l'environnement économique qui peut être mise à profit. Par ailleurs, la diaspora restera encore cette année un axe de développement majeur. Nous savons que cette population mobilise des fonds importants à destination des Comores. Mais aujourd'hui ces fonds échappent largement au système bancaire comorien, et par conséquent ne sont pas réinjectés dans l'économie. Nous souhaitons donc proposer des produits susceptibles d'attirer cette population afin de les inciter à recourir à nos services. Divers actions sont prévues cette année pour augmenter notre attractivité vis-à-vis de la diaspora.