

REPONSES AUX QUESTIONS DES COLLEGUES SUR LA GESTION DE LA LIQUIDITE (La Suite du Webinaire SPTF du 6 Mai 2020 sur la Gestion du risque de liquidités)

- 1- Lorsque l'institution a revu les calendriers de remboursement de ses clients, est ce qu'à son tour elle a pu négocier avec les Banques et ses investisseurs sur le report de ses échéances ?

Réponse : A date, nous n'avons pas d'engagement envers une Banque ou un partenaire mais ce qui est normal en cette période, c'est d'avoir une communication fluide avec les différents partenaires de l'institution sur les difficultés qu'elle traverse en ce moment et si possible lorsqu'il y a un engagement commencer les négociations pour un report d'échéance tout en s'appuyant sur les requêtes des bénéficiaires de nos services qui sont en difficultés.

- 2- Est-ce qu'il n'est pas arrivé que les déposants à terme demande de casser le contrat ?

Réponse : Nous avons eu deux cas provenant de nos points de service qui pour des raisons de liquidité en cette période ont cassé leurs DAT mais avec les négociations nous avons pu les convaincre pour qu'ils renouvellent au moins une partie des ressources rendues disponibles.

Au niveau des particuliers, nous n'avons noté aucun cas.

- 3- Vu les marchés et toutes possibilités de commercialisation bloquée, comment les clients pourront ils remboursés les intérêts, à moins qu'il y ait un secours alimentaire, pour leur éviter d'utiliser les fonds de roulement. Quelle stratégie réelle de la SFD utilisée surtout niveau rural ?

Réponse : La segmentation géographique et par activités nous a permis d'identifier les secteurs qui sont les plus touchés et les résultats des enquêtes ont fourni des informations sur chaque secteur et leur degré d'atteinte. A partir de ces informations et de requêtes adressées par les bénéficiaires, nous avons étudié cas par cas les situations. Pour les restaurants certains ont transformé leur domicile en vente à domicile et pour les boutiques, ils ouvrent une fois que le client se présente et leur indique l'article. Dans tous les cas, nous avons eu des entretiens gagnants gagnant et pas d'imposition dans cette affaire.

- 4- Est-ce que les reports de remboursement ont engendré des frais supplémentaires pour les clients ?

Réponse : Aucun frais supplémentaire.

- 5- Quels sont les intérêts qui sont payés par le client ? Est pour tous les trois mois ?

Réponse : Seuls les intérêts normaux sont payés et ceci sur la période.

6- Combien de temps le questionnaire prend par client ?

Réponse : Au plus 15 mn

7- Est-ce que les compagnies d'assurance acceptent de couvrir le risque décès lié au COVID19 ?

Réponse : Nous suggérons que les SFD se rapprochent des compagnies d'assurance pour une possible négociation dans le cadre des nouveaux crédits à mettre en place.

Ce sera un nouveau produit pour les compagnies d'assurance. Il faut partager avec l'ensemble du secteur de la Microfinance les résultats de cette négociation.

8- Dans le contexte Ouest- Africain quelle est la tendance des opérations de transfert d'argent notamment les réceptions ? Impact sur la gestion de la liquidité ?

Réponse : Nous avons noté ces deux derniers mois que les transferts des villes vers les zones rurales sont importants et demande une attention particulière sur la gestion de la trésorerie Surtout lorsqu'il s'agit d'un réseau de caisse.