

AL OUR ANNUAL  
T REPORT  
EL NOTRE RAPPORT ANNUEL

2 0 1 7

## TABLE OF CONTENTS | SOMMAIRE

- 4** Message from the Chairman of the Supervisory Board  
*Message du Président du Conseil d'Administration*
- 6** Message from the Chief Executive Officer  
*Message du Directeur Général*
- 8** The Access Group  
*Le Groupe Accès*
- 10** History of AccèsBanque Madagascar  
*Historique d'AccèsBanque Madagascar*
- 11** Financial performance  
*AccèsBanque en chiffres*
- 16** Governance  
*La gouvernance*
- 22** Business review  
*Rapport d'activités*
- 24** L'économie de Madagascar  
*Economy of Madagascar*
- 25** Corporate philosophy  
*Philosophie d'entreprise*
- 26** Social responsibility  
*Responsabilité sociale*
- 27** Highlights  
*Les faits marquants*
- 30** Perspectives 2018  
*Perspectives 2018*
- 32** Audited Financial Statements  
*Les états financiers audités*



## MESSAGE FROM THE CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD

Dear Shareholders, fellow Board and Management Members,

Madagascar is an island with abundant natural resources: beautiful, often endemic flora and fauna as well as very rich culture and traditions. These features make it a pristine destination for tourism. Unfortunately, the country rarely makes headlines for its preciousness. This is mainly due to the fact that Madagascar faces numerous challenges based on the political context that characterized the island in the past decade, but also the severe climate shocks that continue to ravel the country regularly. The result of these obstacles manifests itself in low economic growth rates, hampered foreign direct investment that could potentially alleviate some of the growth constraints, as well as a staggering poverty rate, making Madagascar one of the economically poorest countries of Sub-Saharan Africa.

In this context, the presence of AccèsBanque Madagascar and its continued outreach into the more remote areas of the country as well as the recent innovation with regards to products and channels offered by the institution, plays an important role in supporting the Malagasy economy on its path to recovery and sustained growth.

The year 2017 was marked by the discussion around the election-related legal framework which is a foundational milestone to achieve before the presidential elections in 2018. Despite different riots and cases of insecurity, the elected government relatively managed to limit outbursts and concentrates important efforts towards a further stabilization of the security situation.

The country's GDP rose by 4.3%, representing a continued though very slow increase since the last political shock in 2009. This results in a GDP per capita of 421 USD which represents only 3% of the World's average GDP per capita. The inflation reached almost 9% last year which was even further pronounced in the price of food stuff. The reason for the latter development is rooted in the devastating results of the cyclone which hit the island in the first quarter of 2017, destroying important parts of the crops that constitute the base of the country's food security, and the plague epidemic which brought economic activity to a halt for numerous weeks in the third quarter of the year. The determination of AccèsBanque Madagascar to defy all these challenges and make a positive contribution to the lives of Malagasy small and medium business owners as well as their families was remarkable during the past year.

## MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Over 35,000 outstanding business loans, close to 200,000 deposit clients and the extension of the branch network to Ambositra, thereby covering almost the entire island with a network of 27 branches, are numbers that make a difference in a country where almost 80% of the population are living below the poverty line.

The opportunity to access financial products to improve the working capital or to purchase new fixed assets allowed many businesses to grow, thus providing additional employment opportunities in a country where formal employment is limited to a chosen few.

The Bank managed to create important efficiencies through the introduction of the fast loan (majority of Micro loans are now disbursed in less than 48 hours) while at the same time significantly refining the focus on customer satisfaction. The latter had very positive repercussions which became visible in the number of followers and activity levels of the bank's social media presence. The establishment of a small but quickly growing network of agents who perform cash in and cash out transactions is a further important milestone on the Bank's journey to diversify channels, thereby providing more people with access to finance.

One very important ingredient for this success story is without a doubt the workforce of AccèsBanque Madagascar. I had the honor to partake in the 10 year anniversary celebrations which took place in February 2017; the employees' motivation and willingness to contribute towards a positive change in their own country was remarkable. During these festivities the Bank also celebrated those employees that have been with the Bank since its inception. Witnessing their tremendous development is a reinsurance of the positive impact that AccessHolding has throughout its global network. The Banks' willingness to continue investing into its workforce, through among numerous other trainings, AccèsBanque Madagascar's sending 9 employees to the high potentials 2-year training at AccessCampus Berlin is much appreciated.

As the Chairman of the Board I would like to take this opportunity and extend my sincerest gratitude and appreciation to all customers of AccèsBanque Madagascar, to all operational and support staff, all middle and senior managers that work so hard every day to make this Bank a little bit better, and to the excellent management team that guides the staff to new heights by providing great impulses, pushing for innovation and continuously mentoring and coaching all members of the AccèsBanque Madagascar family.

*Chers Actionnaires, amis Membres du Conseil d'Administration et de la Direction,*

*Madagascar, une île dotée d'abondantes ressources naturelles notamment une faune merveilleuse et une flore endémique, de richesses culturelles et traditionnelles, figure au premier rang des destinations touristiques. Toutefois, le pays est considéré comme l'un des pays les plus pauvres en Afrique Subsaharienne. En effet, Madagascar est perpétuellement confronté aux chocs climatiques auxquels s'ajoute l'instabilité politique depuis une décennie. Ces obstacles se traduisent en un taux de croissance économique faible, un taux élevé de pauvreté et un ralentissement des investissements étrangers qui allègeraient certaines contraintes de croissance.*

*Dans ce contexte, AccèsBanque Madagascar joue un rôle fondamental. La présence de la Banque dans les zones les plus éloignées, ses récentes innovations en termes de produits et de canaux offerts permettent de redresser et de soutenir la croissance économique du pays.*

*L'année 2017 a été marquée par la discussion du cadre légal de l'élection, ceci considéré comme une étape fondamentale avant les élections présidentielles de 2018. Malgré les différentes émeutes et les cas d'insécurité dans le pays, le gouvernement en place a relativement réussi à limiter l'impact des crises et à concentrer ses principaux efforts pour mieux stabiliser la situation d'insécurité.*

*Le PIB de Madagascar a augmenté de 4,3%, constituant une croissance continue bien que très lente depuis la dernière crise politique de 2009. Ceci résulte en un PIB de 421 Dollars par habitant qui représente seulement 3% de la moyenne mondiale. L'inflation, qui a presque atteint les 9% l'année dernière, a été plus notable dans les coûts des produits alimentaires. Elle s'explique principalement par les conséquences dévastatrices du cyclone au premier trimestre de 2017 auquel s'enchaîne l'épidémie de peste au troisième trimestre de la même année.*

*La détermination d'AccèsBanque Madagascar, à contribuer positivement aux réussites des petits et moyens entrepreneurs malgaches et de leurs familles, reste remarquable durant l'année 2017. Le défi est relevé avec plus de 35 000 encours de crédits, 200 000 déposants et l'extension du réseau d'agences à Ambositra, couvrant toute l'île d'un réseau de 27 agences. Ces chiffres font la différence dans un pays où presque 80% de la population vit en dessous du seuil de la pauvreté.*

*L'accès à des produits financiers pour augmenter le fond de roulement ou acheter de nouveaux immobiliers a permis à beaucoup d'entreprises de se développer, présentant ainsi des opportunités supplémentaires d'emploi dans un pays où l'emploi formel est limité à quelques privilégiés.*

*La Banque a réussi à créer une efficacité importante en améliorant considérablement son intérêt sur la satisfaction de la clientèle et en introduisant le crédit rapide où la majorité des microcrédits sont décaissés en moins de 48 heures. Ces derniers ont eu des impacts très positifs se reflétant par le nombre d'abonnés et la présence de la banque sur les médias sociaux. En outre, la mise en place d'un réseau limité en forte croissance d'agents constitue une étape importante dans le parcours de la Banque vers la diversification des canaux. Auprès de ces agents s'effectuent des transactions de dépôt et de retrait offrant à plus de personnes l'accès aux produits financiers.*

*Un des éléments les plus importants de ce succès est sans aucun doute les collaborateurs d'AccèsBanque Madagascar. En février 2017, j'ai eu l'honneur de participer à la célébration du 10ème anniversaire de la Banque où la motivation et la volonté des employés vers un changement positif dans leur propre pays m'ont profondément marqué.*

*La Banque a profité de ces moments de convivialité pour féliciter ses fidèles employés qui l'ont accompagnée depuis sa création. Etre témoin de leur considérable évolution confirme davantage l'impact positif qu'AccessHolding a à travers son réseau mondial. La volonté de la Banque à investir continuellement dans la formation de ses collaborateurs est fort appréciée, à l'exemple de l'envoi de 9 employés à l'AccessCampus Berlin pour une formation de deux ans et bien d'autres.*

*En tant que Président du Conseil d'Administration, j'aimerais prendre cette opportunité pour exprimer ma gratitude et mon appréciation à tous les clients d'AccèsBanque Madagascar, à tout le personnel opérationnel et d'appui, à tout le personnel d'encadrement qui travaille très dur chaque jour pour rendre cette Banque meilleure, et à l'excellente équipe de direction qui guide le personnel vers de nouveaux sommets en lui donnant des grandes impulsions, en encourageant les innovations et en fournissant continuellement du mentorat et de l'encadrement à tous les membres de la famille d'AccèsBanque Madagascar.*

*Merci beaucoup !*



Bernd ZATTLER



## MESSAGE FROM THE CHIEF EXECUTIVE OFFICER

## MESSAGE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL



Mikhaïl  
VELICHKO

Dear Members of the Supervisory and Management Board, Colleagues and Partners,

2017 is a fantastic and even the best year for AccèsBanque Madagascar for years. The Bank excelled in all key performance indicators: an evolution of 32% of its total assets, of 26% of the deposit portfolio, of 35% of the loan portfolio whose quality is the best in seven with a PAR30 reduced at 2.84%, as well as an evolution of 44% of the net profit, a rate largely superior to previous years. All these figures have made AccèsBanque Madagascar the best bank of the Access network in terms of ROE. This excellent performance is the result of sustained efforts made by all the Bank's stakeholders and the devotion of everybody.

In one hand, in terms of funding, we managed to greatly facilitate the conditions of loans to micro-entrepreneurs and salaried people by demanding neither collaterals nor caution and by relieving charges in the end of the third quarter and also by disbursing them within 48 hours. In less than four months, the product contributed to more than 15% of the Bank's microloan portfolio which experienced a first ever increase of 34%. An important restructuring occurred within the SME lending side. We have created the Big Clients department in the objective of providing even better quality of customized services to big clients and privileged clients. The adoption of a cross-selling system as well as the implementation of versatile sales force along with customized offers resulted in a great evolution of 37% of the portfolio and of 33% of the SME average loan amount. Besides, the Big Clients department also includes the SAFIRA service. This service has a very positive result since its introduction in September 2016 in Ambohibao. It is then spread in the AccèsBanque branches in Antsahavola, Andavamamba and Antsirabe. In one year, the number of clients benefitting from the Safira service has increased by more than 2 000% and the portfolio has far exceeded all the previsions.

As part of the financial inclusion policy, we have introduced the group lending product allowing financially excluded people to have access to financial products. The implementation of loan application digital analysis system was an important progress allowing very quick disbursements of loans. A never-seen increase of 26.4% has been recorded in the rural lending portfolio.

To top it all off, the Bank offers responsible finance and as a consequence, the loan portfolio quality has never been neglected. The reinforcement of monitoring and analysis methods have lowered the PAR30 ratio to its lowest level in seven years, 2.84%. In the other hand, deposits have recorded an increase of 26%.

This evolution is the result of the implementation of different channels, and different promotional campaigns. The transparent and beneficial-to-holder pricing method since the first deposited Ariary is a pillar to this progress. 71% of the Bank's deposits are constituted by savings which experienced an increase of 44%, making it reach 111 billion. This evolution of the savings is also due to some implemented innovations: the launch of banking agents' network that serves as bank branches in their respective localities allows clients to make daily withdrawal and deposit transactions; the elaboration and implementation of health insurance covered term deposit accounts offer their beneficiaries as well as their families health coverage for each portion of amount; the introduction of overdraft helps beneficiaries in their unexpected need of fund; the payroll service allows employers to make lot payment of their employees' salary in a very short time; the SMS alert service facilitates clients' monitoring of any transactions on their accounts through their telephone, and the emailed bank statement to avoid travels to the nearest branch; and the presence of the Bank on social media provides all necessary information to whom may need it for their development.

As a citizen company and as part of the celebration of its tenth anniversary, AccèsBanque Madagascar invested in social actions that have direct impacts on the population in the Bank's zones of intervention: renovation of school and economic infrastructures, support to pupils and elders, hectares of land reforested as well as provision of blood pocket to the blood bank.

2017 was a wonderful year, and 2018 will be much better. We have set as a priority the primacy of clients. A new concept in the Madagascar's banking industry will be developed in order to make clients and prospects as close to the Bank as possible. The extension of the banking agent network to cover the island, the investment in mobile banking, extension of the Safira branch network, the implementation of automatic teller machines, the digitalization of loan application analysis as well as the investment in education, amongst others, are innovations that will allow the population to more focus on their development activities.

At last, I would like to address my sincere acknowledgment to the shareholders for their engagement and determination, to the Members of the Supervisory Board for their unconditional support to the investments, to the members of the Management Board for their devotion, to all the colleagues for their efforts and to all the partners for their trust.

Thank you.

Chers Membres du Conseil d'Administration et de la Direction, Collaborateurs et Partenaires,

2017 a été une année fantastique et voire même la meilleure pour AccèsBanque Madagascar. La Banque a excellé dans tous les indicateurs-clés de performance : une évolution de 32% de son actif total, de 26% de son portefeuille de dépôt, de 35% de son portefeuille de crédit dont la qualité a été la meilleure depuis sept ans avec un PAR30 réduit à 2,84%, ainsi qu'une évolution de 44% du résultat net, soit un taux largement élevé par rapport à celui des années précédentes. Tous ces résultats ont fait d'AccèsBanque Madagascar la meilleure banque du réseau Accès en termes de retour sur fonds propres. Cette excellente performance a été le fruit des efforts soutenus et continus déployés par tous les acteurs de la Banque et du dévouement de tous.

D'une part, en termes de financement, nous avons réussi à faciliter largement les conditions d'octroi de crédits aux micro-entrepreneurs et salariés en n'exigeant ni garantie ni caution, et en les décaissant en moins de 48 heures. En moins de quatre mois, le produit a contribué à plus de 15% du portefeuille de microcrédit de la Banque qui a connu une évolution inédite de 34% du portefeuille.

Une grande restructuration a été effectuée au niveau du crédit aux PME. Nous avons créé le département Grands Comptes dans l'objectif de fournir une meilleure qualité de services personnalisés aux grands clients et clients privilégiés. L'adoption d'un système de vente croisée et la mise en place de force de vente polyvalente accompagnée d'une personnalisation des offres résultent en une immense évolution de l'ordre de 37% du portefeuille et de 33% de la moyenne de crédit aux PME. Par ailleurs, le département Grands Comptes inclut également le service SAFIRA. Ce service a eu un vif succès depuis son lancement en septembre 2016 à Ambohibao. Il est alors déployé dans les agences AccèsBanque Antsahavola, Andavamamba et Antsirabe. En une année, le nombre de clients bénéficiant du service Safira a augmenté de plus de 2 000% et le portefeuille a excédé de loin toutes les prévisions.

Dans le cadre de la politique d'inclusion financière, nous avons introduit le crédit de groupe permettant aux personnes financièrement exclues d'accéder à des produits financiers. La mise en place d'un système d'analyse digitale des demandes de financement a été une avancée à grands pas résultant en des décaissements rapides des fonds. Une évolution sans précédent de 26,4 % du portefeuille de crédit rural a donc été observée.

Pour couronner le tout, la Banque offre des financements responsables, et par conséquent, la qualité du portefeuille n'est jamais négligée. Le renforcement des suivis ainsi que les méthodes d'analyse ont fait tomber le PAR30 à son plus bas niveau en sept ans 2,84%.

D'autre part, une croissance de 26% du portefeuille a été enregistrée au niveau des dépôts. Cette évolution est le fruit de la mise en place, d'un côté des différents canaux de distribution et de l'autre côté des actions de promotion. Aussi, 71% du portefeuille de dépôts de la

Banque sont des épargnes, une hausse de plus de 44% le ramenant à 110 milliards Ariary. Cette confiance en la Banque vient du mode de tarification transparent et avantageux aux bénéficiaires des comptes dès le premier Ariary placé. Cette évolution de l'épargne résulte de nombreuses innovations mises en place. La première étant le lancement d'un réseau d'agents bancaires servant d'agences bancaires dans leurs localités respectives et permettant à la clientèle d'effectuer leurs transactions courantes de retraits et de dépôts. La deuxième est la mise en place du dépôt à terme AccèsSanté offrant à ses bénéficiaires et à leurs familles une couverture d'assurance maladie à chaque tranche de montant de dépôt. Ensuite, le lancement du découvert bancaire appuie les bénéficiaires dans leur besoin imprévu de fonds supplémentaires. Puis, le service 'payroll' permet aux employeurs d'effectuer en un temps meilleur le paiement en lot des salaires de leurs employés. Il y a aussi le service SMS Alert qui facilite le suivi des mouvements du compte d'un bénéficiaire à travers son téléphone et également des relevés bancaires par email pour éviter les déplacements dans les agences. Enfin, la présence de la Banque sur les réseaux sociaux permet à chacun d'obtenir toutes les informations dont il a besoin pour son développement.

En tant qu'entreprise citoyenne et dans le cadre de la célébration de son dixième anniversaire, AccèsBanque Madagascar a investi dans des oeuvres sociales qui touchent directement la population dans ses zones d'intervention : rénovation d'infrastructures scolaires et économiques, appui aux élèves et aux personnes âgées, des hectares de terrains reboisés, ainsi que des poches de sang offertes aux hôpitaux publics dans les zones d'intervention de la Banque.

2017 a été une année merveilleuse, et 2018 le sera encore plus. Nous nous sommes fixés comme priorité la primauté aux clients. Un nouveau concept dans le secteur bancaire à Madagascar va être développé pour rapprocher davantage la Banque et ses clients et prospects. Le déploiement des agents bancaires à travers l'île, l'investissement dans la banque mobile, l'expansion du réseau d'agences Safira, la mise en place des guichets automatiques, la digitalisation des analyses des demandes de crédit, ainsi que l'investissement dans l'éducation, entre autres, sont des innovations qui vont permettre encore plus à la population d'utiliser pleinement leur temps dans leurs activités de développement.

Enfin, je tiens à adresser mes sincères remerciements à tous les actionnaires pour leur engagement et détermination, à tous les Membres du Conseil d'Administration pour leur inconditionnel soutien dans les investissements, les membres de la Direction pour leur dévouement, les collaborateurs pour leurs efforts, ainsi que tous les partenaires pour leur confiance.

Je vous remercie.

## THE ACCESS GROUP | LE GROUPE ACCÈS

Access Microfinance Holding AG, called AccessHolding is a holding established in 2006 by LFS Financial Systems GmbH. The company has the vision of a financial sector providing responsible financial services to all with the same ambition for excellence and quality.

AccessHolding has the mission to operate a growing global network of responsible commercial banks and MFIs in developing and in transition countries that provide responsible financial services to low and middle income households and in particular to micro and small businesses as well as their families; this is the Access Group, a group gathering 10 banks which are AccessBank Azerbaïdjan, AccessBank Tanzania, AB Microfinance Bank Nigeria, AccessBank Liberia, AccessBank Tajikistan, AB Bank Zambia, AB Bank Rwanda, Credo Bank Géorgie, AccessCrédito Brésil and AccèsBanque Madagascar which share the same fundamental values that are transparency, non-discrimination, open communication, performance orientation, social responsibility and environment protection.

*Access Microfinance Holding AG, appelée aussi AccessHolding est une société par actions créée par la LFS Financial Systems GmbH en 2006. La société a la vision d'un secteur financier mettant à la disposition de la population une même ambition pour l'excellence et la qualité des services financiers responsables.*

*La mission d'AccessHolding est de gérer un réseau international de banques et d'institutions de microfinance dans les pays en voie de développement et en transition au service des ménages à faible et moyen revenu et en particulier des PME ainsi que de leurs familles ; c'est le Groupe Accès, un groupe qui regroupe 10 banques dont AccessBank Azerbaïdjan, AccessBank Tanzanie, AB Microfinance Bank Nigéria, AccessBank Libéria, AccessBank Tadjikistan, AB Bank Zambie, AB Bank Rwanda, Credo Bank Géorgie, AccessCrédito Brésil et AccèsBanque Madagascar, qui partagent les mêmes valeurs fondamentales que sont la transparence, la non-discrimination, la communication ouverte, l'orientation à la performance, la responsabilité sociale et la protection de l'environnement.*



## HISTORY OF ACCÈSBANQUE MADAGASCAR

## HISTORIQUE D'ACCÈSBANQUE MADAGASCAR

AccèsBanque Madagascar is a commercial bank established in 2006 by AccessHolding in partnership with a group of internationally renowned investors. It has the mission to provide micro-entrepreneurs, small and medium size entrepreneurs as well as their families with diversified financial services adapted to their needs.

The Bank opened its first branch in February 2007 in the capital, Antananarivo. It started its expansion outside the capital in 2009 and opened its first rural branch in 2010, and with the opening of its branch in the capital of Amoron'i Mania, Ambositra, it has a network of 27 branches across the island.

Since its creation, AccèsBanque Madagascar has been keeping developing means to meet the needs of entrepreneurs and the population in general: different partnerships have been signed, diversified products adapted to the needs of each category of clientele and the introduction of new distribution channels to service remote population.

*AccèsBanque Madagascar est une banque commerciale créée en 2006 par AccessHolding en partenariat avec un groupe d'investisseurs internationalement reconnus. Sa mission consiste à mettre à la disposition des micro, petits et moyens entrepreneurs ainsi que leurs familles des services financiers diversifiés et adaptés à leurs besoins.*

*Elle a ouvert sa première agence en février 2007 dans la capitale, Antananarivo. La banque a commencé son expansion en dehors de la capitale en 2009 et la première agence rurale a été créée en 2010, et actuellement avec l'ouverture de son agence dans la capitale de l'Amoron'i Mania, Ambositra, elle forme un réseau de 27 agences réparties dans toute l'île.*

*Depuis sa création, AccèsBanque Madagascar n'a jamais cessé de développer des moyens pour répondre aux besoins des entrepreneurs et de la population en général : différents partenariats ont été signés, des produits diversifiés et adaptés aux besoins de chaque catégorie de clientèle et l'introduction de nouveaux canaux de distribution pour servir la population lointaine.*



## FINANCIAL PERFORMANCE

## ACCÈSBANQUE EN CHIFFRES

(performance financière)

Indicators <i>Libellé</i>	2016	2017	Variation
<b>Total assets*</b> <i>Actif total*</i>	160 987 865 394	213 044 065 872	+32,34%
<b>GLP*</b> <i>Portefeuille de crédit*</i>	113 994 026 554	153 614 549 556	+34,76%
<b>Number of active borrowers</b> <i>Nombre d'emprunteurs actifs</i>	33 658	35 979	+6,90%
<b>Outstanding deposit*</b> <i>Dépôts*</i>	124 534 746 000	156 916 782 690	+26,00%
<b>Number of banking accounts</b> <i>Nombre de comptes</i>	198 526	277 094	+14,39%
<b>Number of branches</b> <i>Nombre d'agences</i>	26	27	+3,85%
<b>Staff</b> <i>Effectif du personnel</i>	860	824	-4,19%

\*In MGA  
\*En Ariary

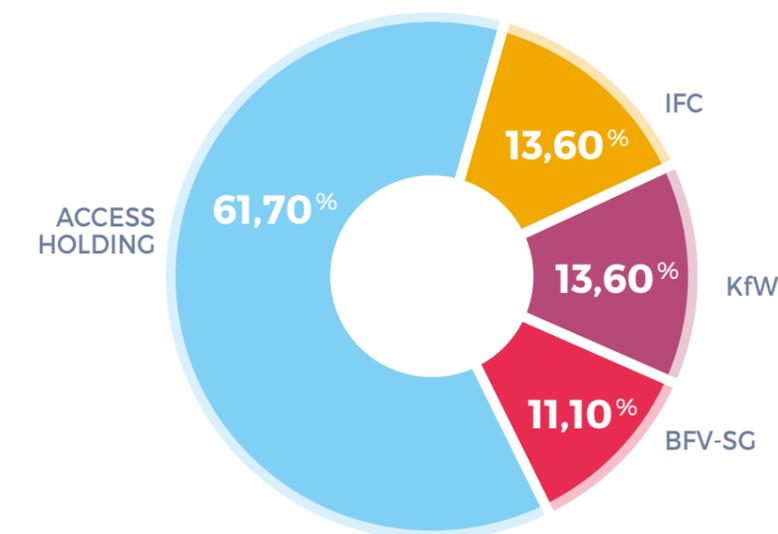
## GOVERNANCE | LA GOUVERNANCE

### Shareholders' Structure | L'Actionnariat

The main shares within AccèsBanque Madagascar are held by AccessHolding (61.68%). The other shareholders are all internationally renowned investors, namely the World Bank Group through its entity in charge of the development of private sector, the International Finance Corporation (13.60%), the German Development Bank KfW (13.60%), and the French group Société Générale via its subsidiary BFV-SG (11.12%). Towards the end of the year, the German Development Bank KfW decided to focus their effort on the global network through more investing in AccessHolding and transferred their shares in favor of AccessHolding.

L'actionnariat principal d'AccèsBanque Madagascar est détenu par AccessHolding (61,68%). Les autres actionnaires sont tout aussi des investisseurs d'envergure internationale, à savoir la Banque Mondiale à travers sa branche en charge du développement du secteur privé, la Société Financière Internationale IFC (13,60%), la Banque Allemande pour le Développement KfW (13,60%) et le Groupe Société Générale par sa filiale à Madagascar, la BFV-SG (11,12%). Vers la fin de l'année, la Banque Allemande pour le Développement KfW a décidé de concentrer son effort sur le réseau entier en investissant plus sur AccessHolding et cédant leurs parts d'actions au profit d'AccessHolding.

### Shareholder's structure | Structure d'Actionnariat



## The Supervisory Board

## Le Conseil d'Administration

The roles of the Supervisory Board consist in determining the Bank's global strategy, appointing members of the Management board, monitoring operational activities as well as investment and cession. The Board is composed of the Chairman of the Board in the person of Bernd ZATTLER, shareholders' representatives with Friederike MOELLERS representing AccessHolding, Thomas WOLLENZIEN from the KfW and Bruno MASSEZ from BFV-Société Générale.

*Le Conseil d'Administration a pour rôle de déterminer la stratégie globale de la Banque, de la nomination des membres de la Direction, du suivi des activités opérationnelles ainsi que de tout investissement et cession. Il est composé du Président du Conseil d'Administration, en la personne de Bernd ZATTLER, des représentants des actionnaires dont Friederike MOELLERS représentant AccessHolding, Thomas WOLLENZIEN de la KfW et Bruno MASSEZ de la BFV-Société Générale.*



**Bernd ZATTLER**

Bernd ZATTLER, PhD, the Chairman of the Supervisory Board since its creation in 2006, is a cofounder and the main shareholder of AccessHolding's technical partner, LFS Financial Systems. Zattler, PhD has been serving as the Chief Executive Officer of the LFS since its creation in 1994. He also acts as the chairman of the boards of three other microfinance institutions of the Access network and is the Deputy Chairman of AccessHolding's Supervisory Board. In this respect, he advises the management teams and coaches microfinance institutions' field consultants in different areas of the world. He holds an MBA and a PhD in Economics.

*Dr. Bernd ZATTLER, Président du Conseil d'Administration d'AccèsBanque Madagascar depuis sa création en 2006 est le cofondateur et principal actionnaire du partenaire technique d'AccessHolding, LFS Financial Systems dont il est l'actionnaire majoritaire et le Directeur Général depuis sa création en 1994.*

*Dr. Zattler assume également le rôle de président du conseil d'administration de trois autres institutions de microfinance du réseau Accès et est le Président Adjoint du Conseil d'Administration d'AccessHolding. A ces titres, il conseille les équipes dirigeantes et forme des consultants de terrain d'institutions de microfinance dans différentes parties du monde. Il est titulaire d'un MBA et d'un Doctorat en Sciences Economiques.*



**Bruno MASSEZ**

Bruno MASSEZ, representing BFV-SG within AccèsBanque Madagascar's Supervisory Board since 2014, is the Chief Executive Officer of the Société Générale Group's subsidiary in Madagascar. He supervises all the Société Générale group's activities in Madagascar. Beside AccèsBanque Madagascar's Supervisory Board, Mr. Massez also sits at the boards of directors of the Société Générale Group's subsidiaries in Equatorial Guinea and Mozambique, the Chamber of Commerce and Industry France-Madagascar and the INSCAE (Madagascan national business institute). In addition to that, he has been appointed Economic Advisor of External Commerce in Madagascar, Mozambique and Equatorial Guinea by the French government.

*Bruno MASSEZ, représentant la BFV-SG au niveau du Conseil d'Administration d'AccèsBanque Madagascar depuis 2014, est le Président Directeur Général de la filiale du Groupe Société Générale à Madagascar. Il supervise toutes les activités du Groupe Société Générale à Madagascar. En plus du conseil d'administration d'AccèsBanque, Monsieur Massez siège également dans les conseils d'administration des filiales du groupe Société Générale en Guinée Equatoriale et Mozambique, de la Chambre de Commerce et de l'Industrie France-Madagascar et de l'Institut National des Sciences Comptables et d'Administration d'Entreprise. Par ailleurs, il a été nommé Conseiller Economique du Commerce Extérieur à Madagascar, Mozambique et Guinée Equatoriale par le gouvernement français.*



**Friederike MOELLERS**

Friederike MOELLERS, appointed by AccessHolding in 2014, has been working in the microfinance industry since 2008. She also is a Senior Consultant within the LFS Financial Systems GmbH and manages the AccessBanks' managers Learning Center, AccessCampus in Berlin. Prior to that, Ms. Moellers had assumed different roles within the Access network: Interim CEO at AccessBank Liberia, Credit Manager and Deputy CEO at AccèsBanque Madagascar, Head of MicroLending at AccessBank Liberia and Credit Consultant at AccessBank Tanzania. She is Head of Business of AccessHolding.

*Friederike MOELLERS, représentant AccessHolding au niveau du Conseil d'Administration d'AccèsBanque Madagascar depuis 2014, a travaillé dans le secteur de la microfinance depuis 2008. Elle est également Consultante Senior à la LFS Financial Systems GmbH et dirige le centre de formation des managers des banques du réseau Accès, AccessCampus à Berlin. Auparavant, Mme Moellers avait occupé différentes fonctions au sein du réseau Accès : Directeur Général par interim d'AccessBank Libéria, Directeur de Crédit et Adjointe au Directeur Général d'AccèsBanque Madagascar, Responsable du Crédit Micro au sein d'AccessBank Libéria et Consultante en Crédit au sein d'AccessBank Tanzania. Elle est actuellement « Head of Business » au sein d'AccessHolding.*



**Thomas WOLLENZIEN,**

Thomas WOLLENZIEN appointed by KfW in 2010 is the Director of KfW in charge of West Africa and Madagascar. He joined KfW in 1979 and was appointed Director in charge of quality control and establishment of assessment methods for financial cooperation projects. In 2002, he took over the operational department for Southern and Central Africa and became the Director of Western Africa Department in 2014. Mr. Wollenzien holds an MBA and a Master in Mechanics.

*Thomas WOLLENZIEN, nommé par KfW en 2010, est le Directeur de la KfW en charge de l'Afrique Occidentale et de Madagascar. Il a rejoint la KfW en 1979, et fut nommé Directeur en charge du contrôle qualité et d'élaboration de méthodes d'évaluation pour des projets de coopération financière. En 2002, il a assumé la responsabilité du département opérationnel pour l'Afrique Australe et Centrale et est devenu ensuite Directeur du Département Afrique Occidentale en 2014. M. Wollenzien détient un MBA et un Master en Génie Mécanique.*

## The Management Board

## La Direction



**Mikhaïl  
VELICHKO**

AccèsBanque Madagascar's Management Board is in charge of daily operations, including formulation of investment suggestions, and support to the Supervisory Board in their control and decision-making functions. The Management is ensured by diversified international capacity professionals in their respective field.

*La direction d'AccèsBanque Madagascar prend en charge toutes les opérations quotidiennes, incluant toute formulation de suggestions d'investissements, et le support au Conseil d'Administration dans ses rôles de contrôle et de prise de décisions. La Direction est assurée par des professionnels internationaux et nationaux aux compétences diversifiées dans leur domaine respectif.*

Mikhaïl VELICHKO, the Chief Executive Officer of AccèsBanque Madagascar, has been working for LFS since February 2016. Mr. Velichko has over fifteen years of experience in banking and investment industry. Prior to that, he had worked for a Swiss-based company specialized in investment in microfinance managing portfolios in ECA and MENA regions. He had managed the operations of microfinance banks' network in six countries for four years. Mr. Velichko holds a Master in Banking from the Odessa National Economic University.

*Mikhaïl VELICHKO, le Directeur Général d'AccèsBanque Madagascar, a travaillé pour la LFS depuis février 2016. M. Velichko a à son actif plus d'une quinzaine d'années d'expériences dans le domaine bancaire et d'investissement. Il avait travaillé pour une firme suisse spécialisée dans les investissements en portefeuilles de microfinance dans les régions de la Commission Economique pour l'Afrique, Moyen-Orient et l'Afrique du Nord. Il avait géré les opérations d'un réseau de banques de microfinance dans six pays durant quatre années. M. Velichko détient un Master en Banque de l'Odessa National Economic University.*



**Antoine  
HURPIN**

Antoine HURPIN joined LFS in the beginning of 2015. He is the Chief Operations Officer and Deputy Chief Executive Officer within AccèsBanque Madagascar. Before joining the Bank, Mr. Hurpin had worked for a French Development Fund institution in Southeast Asia and in the structured finance for an investment bank in France. He holds a BBA from the Frankfurt School of Finance and Management and an MSc from the University of Montreal.

*Antoine HURPIN a intégré la LFS début 2015. Il occupe actuellement le poste de Directeur des Opérations et Adjoint au Directeur Général au sein d'AccèsBanque Madagascar. Avant de rejoindre AccèsBanque Madagascar, M. Hurpin avait travaillé pour une institution française de financement pour le développement en Asie du Sud-Est et dans la finance structurée pour une banque d'investissement en France. Il détient un BBA de la Frankfurt School of Finance and Management et un MSc de l'Université de Montréal.*



**Herinirina Jean Michaël  
RAKOTOVAO**

Herinirina RAKOTOVAO, Credit Manager, joined AccèsBanque Madagascar in 2007. His excellent performance made him the best employee at that period. Within one year, he managed to become a branch manager and then was appointed Microloan Coordinator in 2010. He was a Loan Consultant within AccessBank Rwanda and joined the Bank's management team in March 2017 as the Credit Manager. Mr. Rakotovao holds a Master in Management and has followed trainings on international level.

*Herinirina RAKOTOVAO, Directeur de Crédit, a rejoint AccèsBanque Madagascar en 2007. Ses excellentes performances ont fait de lui le meilleur employé à cette période. En une année, il a réussi à décrocher le poste de directeur d'agence et puis nommé Coordinateur du Crédit Micro en 2010. Il a été consultant en crédit auprès d'AccessBank Rwanda, et a intégré l'équipe de la direction d'AccèsBanque Madagascar en mars 2017 en tant que Directeur de Crédit. M. Rakotovao détient un Master en Management et a suivi différentes formations à l'échelle internationale.*



**Sedera Noroaritiana  
RAKOTOMALALA**

Sedera RAKOTOMALALA, Head of Legal Affairs joined AccèsBanque Madagascar in 2007. She was in charge of recoveries. As a result of her excellent performance, her responsibilities within the Bank have been extended to litigations and all the legal affairs since 2012. After a brilliant career within the Bank, she has occupied her current position since 2013. Ms. Rakotomalala holds a Master in Commercial Law and Political Sciences.

*Sedera RAKOTOMALALA, Directeur des Affaires Juridiques, a rejoint AccèsBanque Madagascar en 2007. Elle était responsable des recouvrements. Après ses bons résultats dans ses fonctions, ses responsabilités au sein de la Banque se sont étendues dans les contentieux et toute l'affaire juridique depuis 2012. Après une brillante carrière au sein de la Banque, elle occupe son poste actuel depuis 2013. Mme Rakotomalala détient un Master en Droit des Affaires et en Sciences Politiques.*



**Roger Noé  
RAFIDIARISON**

Roger RAFIDIARISON is the Chief Financial Officer within AccèsBanque Madagascar. He joined the Bank in 2006 as an accountant. After his excellent results, the whole accounting department was entrusted with him. In 2012, he joined the Bank's management team as the Chief Financial Officer. Mr. Rafidiarison holds an M.Phil in Economics and a Master in Management.

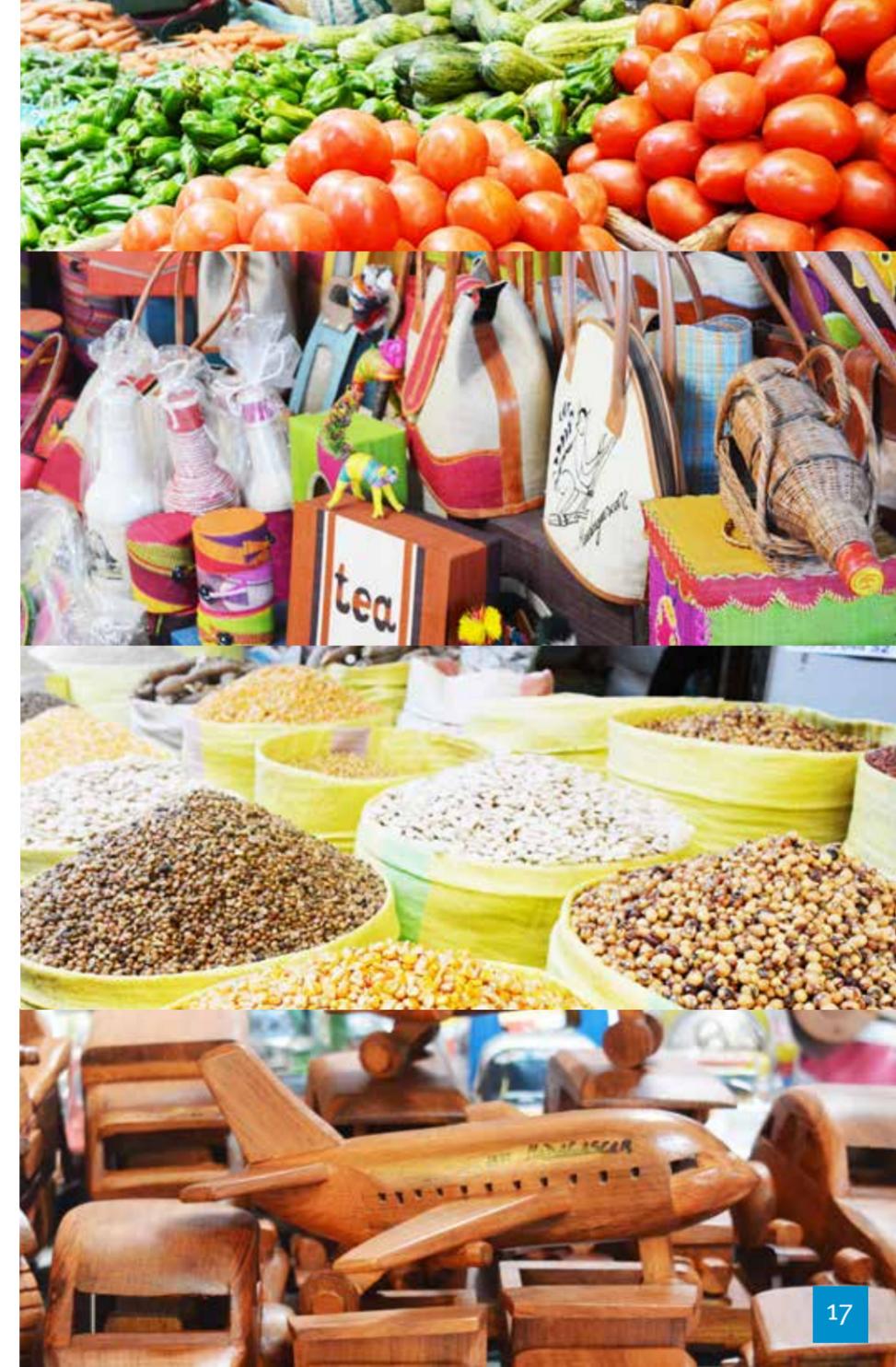
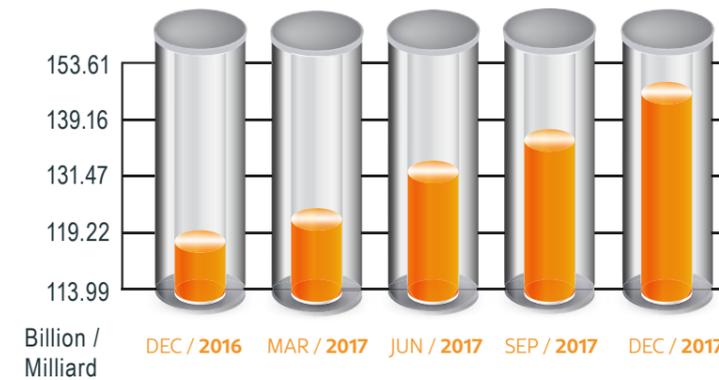
*Roger RAFIDIARISON occupe le poste de Directeur Financier au sein d'AccèsBanque Madagascar. Il a intégré la Banque en 2006 en qualité de comptable. Après ses prouesses, tout le département de la comptabilité lui a été confié. En 2012, il a intégré l'équipe de la direction en qualité de Directeur Financier. M. Rafidiarison est titulaire d'un M.Phil en Sciences Economiques et d'un Master en Management.*



The Loan Business | Les activités de crédit

AccèsBanque Madagascar recorded an exceptional increase of 35% of outstanding microloan portfolio in 2017. It is the Bank's greatest achievement since 2012. This performance is the result of different initiatives taken toward client satisfaction: reorganization within the SME loan department, facilitation of credit conditions, quickness of loan disbursement, the implementation of group lending amongst others.

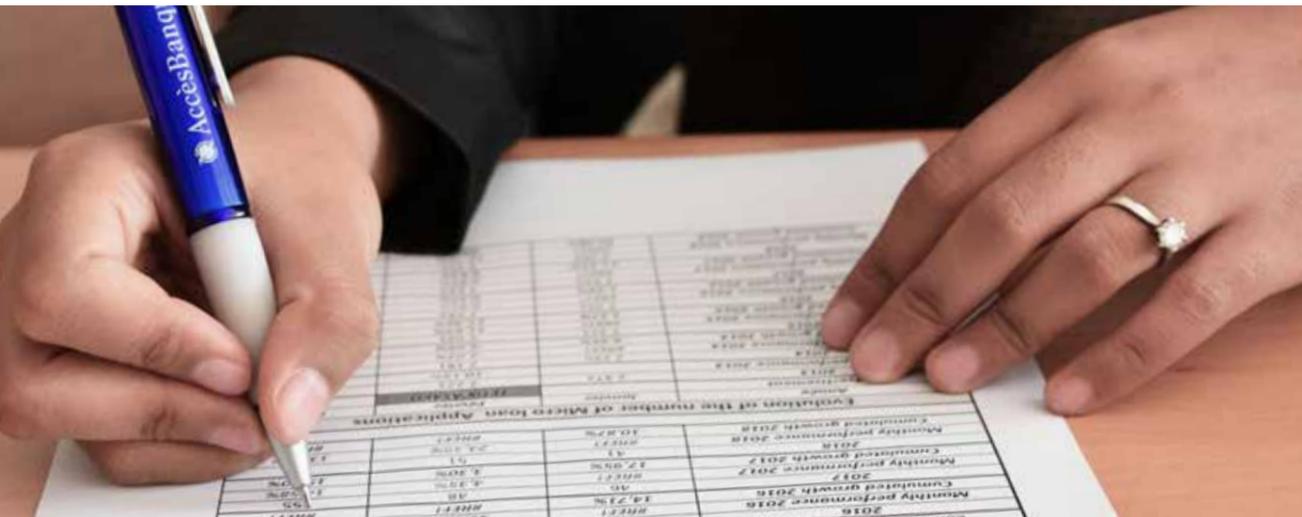
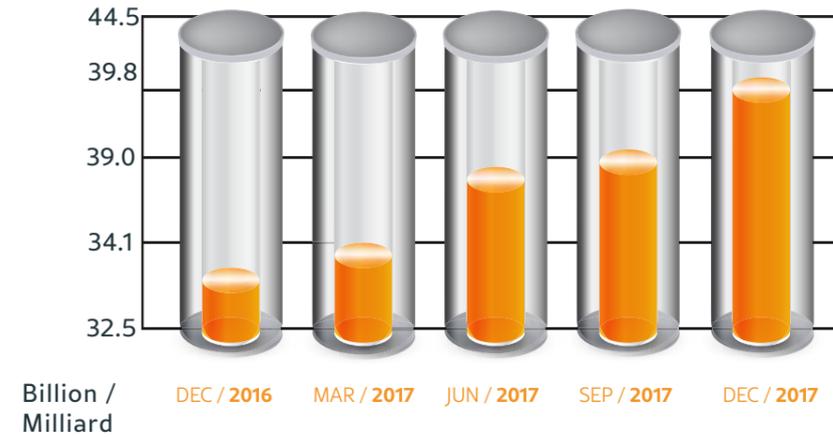
AccèsBanque Madagascar a connu une exceptionnelle hausse de 35% d'encours de crédit en 2017. Cela a été son plus grand exploit en termes de crédit depuis 2012. Ces résultats ont été les fruits de différentes initiatives prises dans le sens de la satisfaction de la clientèle : réorganisation du département de crédit aux PME, facilitation des conditions d'octroi de crédit, rapidité de décaissement de crédits, la mise en œuvre de crédit de groupe, parmi tant d'autres.



## The SME Loan | Le crédit PME

The SME loan portfolio also experienced a positive evolution of 39%, representing then 29% of the Bank's total portfolio. This result is the consequence of reorganization within the department and the implementation of the "Big Client" department. Different specific training sessions granted to the loan officers helped providing better quality of service. And the amelioration of the sales system also contributed in this result.

*Le portefeuille de crédits aux PME a connu une nette évolution de 39%, représentant ainsi 29% du total du portefeuille de la Banque. Cet exploit nait de la réorganisation au sein du département, accompagnée de la mise en place du département Grands Comptes. Des séances de formation spécifique ont été également dispensées aux agents de crédit et leur ont permis d'offrir un service de meilleure qualité. L'amélioration du système de vente a fortement contribué à ce résultat.*



## The Microlending Business | Le crédit Micro

2017 was a profitable year for the Bank's microlending business. The microloan portfolio experienced a huge increase of 34% reflecting AccèsBanque Madagascar's prominent position in terms of micro- and small enterprise funding. Over 20 000 loans were disbursed, loan conditions were made more flexible in order to allow all Malagasy entrepreneurs to access fund to realize their development projects. The microloan portfolio represents 61% of the Bank's total loan portfolio.

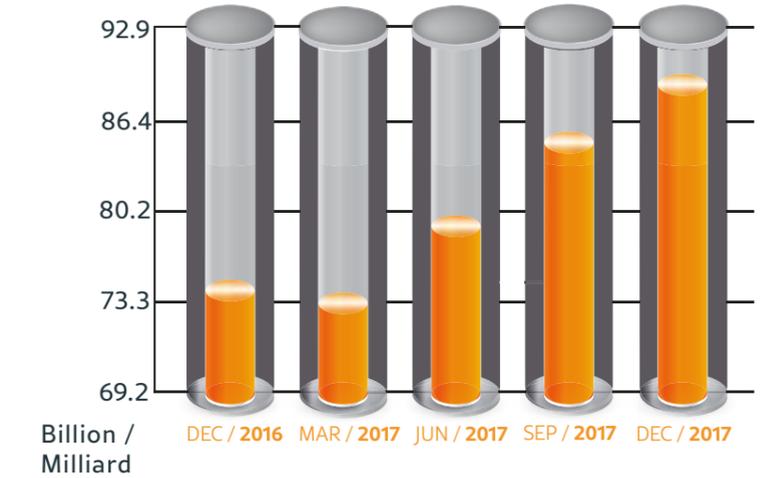
In addition to that, new financial products were developed and introduced. The overdraft and the Loan within 48 hours were offered to clients to satisfy more their needs. The devotion of the collaborators is a significant parameter in this achievement.

AccèsBanque Madagascar aims to become the n°1 in terms of small and medium-sized activities in Madagascar. And the Bank will always develop more partnership relation with its clients.

*L'année 2017 a été une année très fructueuse pour les activités de micro-crédit de la Banque. Le portefeuille de crédit Micro a connu une forte croissance de l'ordre de 34%, reflétant la place prépondérante qu'AccèsBanque Madagascar occupe en termes de financement des petites et moyennes entreprises. Plus de 20 000 crédits ont été décaissés, les conditions d'octroi de crédit ont été rendues flexibles afin que tous les entrepreneurs malgaches puissent facilement bénéficier d'un financement pour la réalisation de leurs projets de développement.*

*De plus, de nouveaux produits tels que le découvert bancaire et le Crédit 48h ont été mis à la disposition des clients pour couvrir leurs besoins. Le dévouement des collaborateurs est un paramètre non négligeable dans cet achèvement.*

*AccèsBanque Madagascar a pour objectif de devenir le n°1 en matière de financement des petites et moyennes activités à Madagascar. Et la Banque ne cessera jamais de développer une relation partenariale avec ses clients.*



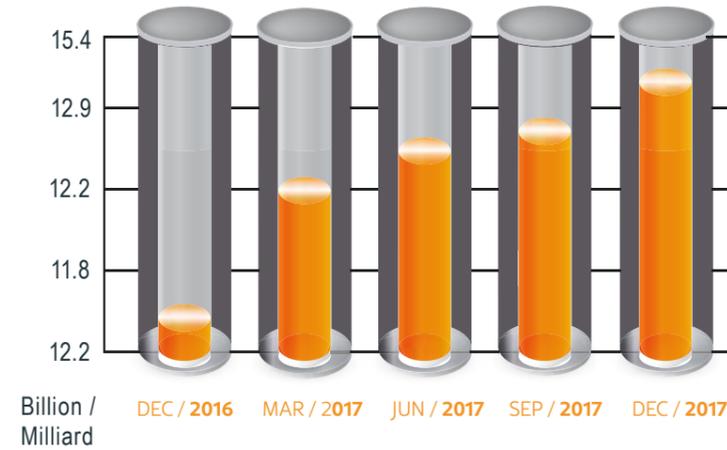
## The Rural Lending business | Le crédit Rural

Despite the fact that the rural lending business experienced a stable evolution in the first part of the year as a result of climatic shocks strongly impacting farmers, the trend was reversed during the second part after the implementation of new strategies. 2017 ended with an unbelievable increase of 26.4% against 18.6% in the previous year. It represents 10% of the Bank's total loan portfolio.

The flagship product of the year was the FAFY loan, a funding product specifically designed for rice farmers. The loan conditions were adapted to the cultivation cycle, which allowed farmers to benefit from more adapted funding. The Group Lending product was also launched as part of the Bank's financial inclusion program, especially in the rural areas. This new product facilitated the access of over 1 000 farmers to funding.

*Bien que les activités de financement rural aient connu une évolution constante durant le premier semestre suite aux chocs climatiques qui ont fortement affecté les agriculteurs, la tendance a été renversée durant le second semestre grâce à la mise en place de nouvelles stratégies. L'année 2017 a été bouclée par une incroyable croissance de 26,4% contre 18,6% l'année précédente.*

*Le produit phare de l'année 2017 était le crédit FAFY, un financement spécialement conçu pour les riziculteurs. Les conditions d'octroi de crédit ont été adaptées au cycle de culture, ce qui a permis aux agriculteurs de bénéficier d'un financement plus adapté. Le crédit de groupe a également été lancé dans le cadre du programme d'inclusion financière surtout dans les zones rurales. Ce nouveau produit a facilité l'accès de plus de 1000 agriculteurs au financement.*



## The Retail Banking | Les opérations bancaires

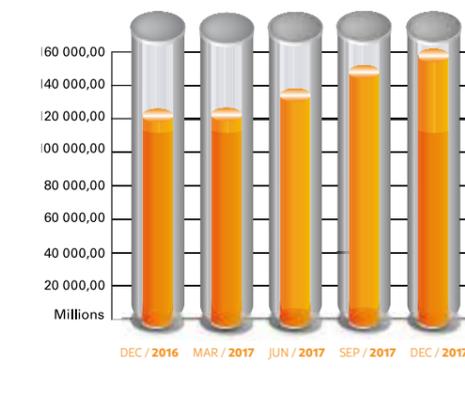
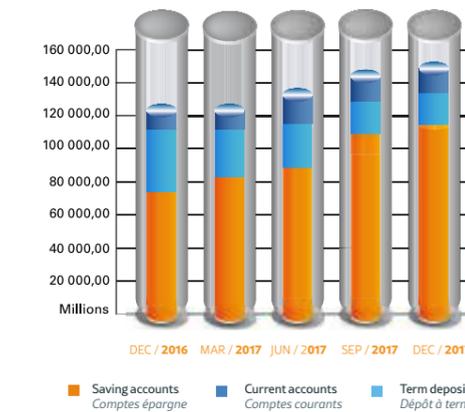
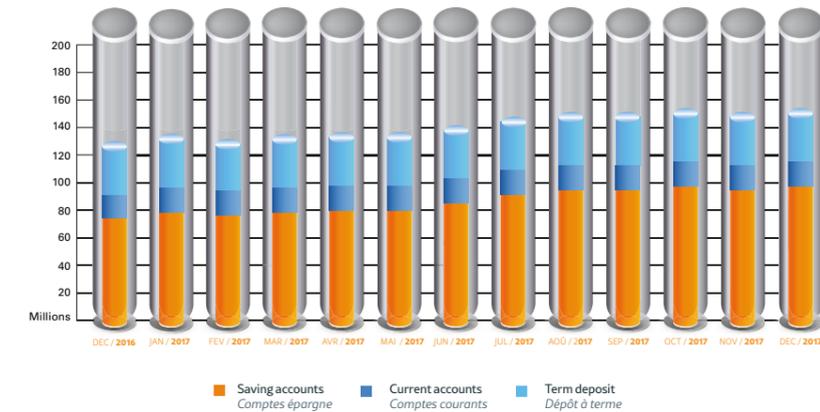
During the year 2017, AccèsBanque Madagascar's deposit base experienced a strong growth, reflecting then the confidence of its depositors. Deposit volume increased by 25.8% to reach MGA 156.7 Billion at year-end. Savings accounts are the key drivers of this growth with an increase of 41.8% totaling 15 306 accounts during the year. This success confirms the Bank's positioning as an institution providing the most attractive remuneration for the lowest fees, regardless of the saved amount. The introduction of payroll service and the term deposit account AccèsSanté contributed to this result. Almost all year, AccèsBanque Madagascar has exceeded all expectations in terms of deposit. The number of accounts has also increased by 14%, more than 220,000 accounts. The deposit portfolio is made up of 71% saving accounts, 17% term deposit accounts and 12% current account.

During the last quarter of the year, the Bank launched the pilot phase of a service to the Bank's depositors: the banking agents. Banking agents are traders independent from the Bank. They perform withdrawals and deposits to the bank's clients on their behalf. At the end of the year, the Bank had 4 agents in Antananarivo.

*Tout au long de l'année 2017, AccèsBanque a connu une forte croissance de sa base de dépôts – reflétant ainsi la confiance de ses déposants. Les volumes de dépôts ont augmenté de 25,8% courant 2017 pour atteindre 156,7 milliards d'Ariary en fin d'année. Les comptes épargne ont été le moteur de cette croissance avec une augmentation du volume de 41,8% totalisant 15 306 comptes ouverts durant l'année. Ce succès confirme le positionnement de la banque comme une institution offrant une rémunération attractive pour peu de frais – peu importe le montant épargné. L'introduction du service payroll et du compte de dépôt à terme AccèsSanté, assurance maladie a contribué à ce résultat. Presque toute l'année, AccèsBanque Madagascar a dépassé toutes les prévisions en termes de dépôt. Le nombre de comptes a également augmenté de 14%, soit plus de 220 000 comptes. Le portefeuille de dépôts est composé de comptes épargne à 71%, de comptes de dépôts à terme à 17% et de compte courant à 12%.*

*Durant le dernier trimestre de l'année, la banque a lancé en pilote un nouveau service aux épargnants d'AccèsBanque : des agents bancaires. Les agents bancaires sont des commerçants indépendants de la Banque, où les clients d'AccèsBanque peuvent faire des retraits et des dépôts au quotidien. A la fin de l'année, elle comptait 4 agents à Antananarivo.*

### Deposit portfolio / Portefeuille des dépôts



## Economy | *L'économie*

During the past two years, the economy of Madagascar slightly progressed with an economic growth exceeding 4% if it was on average 2.7% during the crisis. After the return to the international scene, funders' trust manifested in different foreign financings, namely the disbursement of the third part of the International Monetary Fund's Extended Credit Facility of 144 billion, 122 million of Euros from the European Union to support agriculture, a 180 million USD's fund from the World Bank to develop agriculture, 55 million Euros from the Deutsche Bank AG for agriculture, which have stimulated the recovery of public investments beside opportunities represented by the access to foreign markets, and particularly in civil engineering, construction and manufacturing industries.

However, Madagascar is among the most vulnerable countries to climatic shocks. The passage of the cyclone Enawo in the beginning of 2017 destroyed hundredth of hectares of cultivation which is the main income source of over 75% of the population. An important decrease in rice production was observed. Besides, the plague in the middle of the year negatively impacted local economic activities and tourism in particular. All these facts translated into a record inflation rate of 9% with an annual average of 8.3% and into the price spikes of food stuff, ending in a downward review of the economic growth from 4.5% to 4.3%. In addition to that, the local currency, Ariary depreciated by 10% (from 3509.53 in Dec 2016 to 3862.92 at end 2017).

*Durant les deux dernières années, l'économie de Madagascar a timidement progressé avec un taux de croissance économique excédant les 4% si cela avait été en moyenne de 2,7% depuis la période de crise. Après le retour sur la scène internationale, la confiance des bailleurs de fonds s'est démontrée à travers différents financements extérieurs, en l'occurrence le décaissement par le Fonds Monétaire International de la troisième tranche de la Facilité Elargie de Crédit d'un montant de 144 milliards d'Ariary, 122 millions d'Euros de l'Union Européenne pour appuyer l'agriculture, un financement de 180 millions de Dollars de la Banque Mondiale pour le développement de l'agriculture, un financement de 55 millions d'Euros de la Deutsche Bank AG pour l'agriculture, ce qui a encouragé la reprise des investissements publics en sus des opportunités offertes par l'accès aux marchés extérieurs, en particulier les travaux publics et les secteurs de la construction et des industries manufacturières.*

*Toutefois, Madagascar reste parmi les pays les plus vulnérables aux chocs climatiques. Le passage du cyclone Enawo en début de l'année 2017 a ravagé des centaines d'hectares de cultures qui constituent la principale source de revenu de plus de 75% de la population. Les producteurs ont connu une importante baisse de la production rizicole. Par ailleurs, la propagation de la peste au milieu de l'année a également impacté négativement les activités économiques locales et en particulier le tourisme. Ces faits se sont manifestés par un record de 9% du taux d'inflation avec une moyenne annuelle de 8,3% et par la flambée du prix des produits alimentaires, se traduisant en une revue à la baisse de la croissance économique de 4,5% à 4,3%. Par ailleurs, la monnaie locale, Ariary s'est dépréciée de 10% (de 3509,53 à fin 2016 à 3862,92 à fin 2017).*



## The financial sector

## *Le secteur financier*

The year was characterized by the introduction into circulation of new banknotes as well as the introduction of the new banknote of 20 000 Ariary. Besides, in the objective of controlling inflation, the Central Bank of Madagascar reviewed downward its key rate twice. It is then at 9.5% while the reserve requirement is maintained at 13%.

The adoption of the instruction related to global account of e-money institutions and the instruction related to the implementation of monetary policy instruments, the adoption of the law determining the activities and control of credit information bureaus by the Senate were the main highlights of the year. The financial landscape experienced a net evolution with the intervention of telephone operators in deposits and loan provision and with the introduction of the e-wallet and its interconnection with banking account. Competition among financial institutions is reinforced through different partnerships with public and private entities as well as the rapid expansion of bank branch networks.

*La mise en circulation de nouveaux billets de banque ainsi que l'introduction du nouveau billet de 20 000 Ariary ont caractérisé l'année. Par ailleurs, dans l'optique de gérer l'inflation, la Banque Centrale de Madagascar a à deux reprises revu à la hausse son taux directeur qui se situe actuellement à 9,5% tandis que le coefficient de réserves est maintenu à 13%.*

*L'adoption de l'instruction relative au compte global des établissements de monnaie électronique, de l'instruction relative à la mise en œuvre des instruments de politique monétaire, l'adoption par le Sénat de la loi régissant l'activité et le contrôle des bureaux d'information sur les crédits sont les faits très marquants de l'année. Le paysage financier a connu une nette évolution avec l'entrée en scène des opérateurs téléphoniques dans la collecte de dépôts et l'octroi de crédits et l'introduction de l'e-wallet et son interconnexion avec le compte bancaire. La concurrence entre les institutions financières s'est renforcée avec la signature de différents partenariats avec les entités publiques et privées ainsi que la rapide expansion des réseaux d'agences bancaires.*

## SOCIAL RESPONSIBILITY | RESPONSABILITÉ SOCIALE

As part of the celebration of the Bank's 10th anniversary, 2017 was dedicated to social actions through the island. Over 35 million Ariary were invested for the benefit of over 60 000 people. The actions were focused on the real needs of the population in each respective zone of intervention of the Bank: school, medical and road infrastructures, school stationery, awareness-raising actions for a better banking of the population, reforestation campaign, food ... The Bank's social activities will not be limited to the celebration of its 10th anniversary but will continue so as the population and the Bank are close from each other.

*En guise de célébration du 10ème anniversaire de la Banque, l'année 2017 a été consacrée aux oeuvres sociales à travers l'île. Plus de 35 millions d'Ariary ont été investis pour le bénéfice de plus de 60 000 personnes. Les oeuvres ont été focalisées sur les besoins de la population dans les zones respectives d'intervention de la Banque : infrastructure scolaire, médicale et routière, des dons de fournitures scolaires, des actions de sensibilisation pour une meilleure bancarisation de la population, des campagnes de reboisement, des dons de vivres ... Les activités sociales de la Banque ne s'arrêteront pas à la célébration des 10 ans de la Banque mais vont continuer afin que la Banque et la population soient plus proches l'une de l'autre.*



## CORPORATE PHILOSOPHY | PHILOSOPHIE D'ENTREPRISE

AccèsBanque Madagascar has the vision to become the preferred financial partner of micro, small and medium-sized entrepreneurs, their families and employees as well as the general population. Thus, its mission consists in offering diversified and responsible financial services satisfying the needs of each segment of clientele. As a member of an international network, AccèsBanque Madagascar adheres to the six fundamental values of the Access network: Transparency, Non-discrimination, Open communication, Performance orientation, Social responsibility and Environment protection.

*AccèsBanque Madagascar a pour vision de devenir la banque de prédilection des micro, petits et moyens entrepreneurs, de leurs familles et employés ainsi que de la population en général. De ce fait, sa mission consiste à offrir des services financiers diversifiés et responsables répondant aux besoins de chaque segment de la clientèle. En tant que membre d'un réseau international, AccèsBanque Madagascar adhère aux six valeurs fondamentales du réseau Accès : la Transparence, l'Égalité, la Communication Ouverte, la Performance, la Responsabilité Sociétale et la Protection Environnementale.*



## THE HUMAN RESOURCES

## LES RESSOURCES HUMAINES

AccèsBanque Madagascar's Human Resources saw great changes in 2017. They were reflected through its new structure. Its strategic position as well as its activities fully supports the Bank's development through the provision of qualified resources.

The Human Resources Development unit, one of the newly implemented functions, helps reducing the distance between branches and gathers on a unique platform all the information necessary to each employee: the Intranet. This tool is more than a simple information broadcasting tool; it now allows each employee to interact with diverse departments and other employees.

With our strong experience in microfinance and our proximity to our rural and micro-clientele, we have strengthened our social and united impact through different social actions such as gifts for the children at the NGO Manda that we have been supporting, blood donation campaign carried out by all the branches' staff, reforestation campaign.

Guided by our philosophy, we always provide youth with easy access to employment by offering them their first job through traineeship as well as recruiting young graduates. Our recruitment policy in perfect adequacy with the Group's performance culture facilitates our contact with motivated and competent students in their respective domains.

The Human Resources department assumes that the well-being of the employees is a fundamental lever to productivity, thereby insuring the sustainability of the Bank's activity and the achievement of its objectives. AccèsBanque Madagascar has been selected, chosen and recommended to be a part of the Malagasy Association of companies' HR managers, a well-known association in its commitment to youth, their education as well as their future within enterprise.

*Les Ressources Humaines au sein d'AccèsBanque Madagascar ont connu en 2017 de grands changements reflétés à travers sa nouvelle structure. Son positionnement stratégique et ses activités soutiennent pleinement le développement de la Banque en lui fournissant les ressources qualifiées.*

*Parmi les nouvelles fonctions mises en place, le département Développement des Ressources Humaines a permis de réduire la distance qui sépare les agences entre elles et de rassembler sur une unique plateforme toutes les informations nécessaires à chaque collaborateur : l'Intranet. Plus qu'un outil de diffusion d'informations, cet outil permet aujourd'hui à chaque collaborateur d'interagir avec les divers départements et les autres collaborateurs.*

*Forts de notre expérience dans la microfinance et proches de notre clientèle micro et rurale, nous avons voulu appuyer notre impact social et solidaire à travers des actions telles que les dons pour les enfants de l'ONG Manda que nous soutenons, une campagne de don de sang effectuée dans toutes nos agences, le reboisement.*

*Fidèles à nos principes, nous facilitons toujours l'accès aux jeunes à l'emploi en les aidant à obtenir leur premier emploi à travers des stages de fin de cursus ainsi que par l'embauche de nombre de jeunes diplômés. Notre politique de recrutement en parfaite adéquation avec la culture de performance du Groupe nous permet d'entrer en contact facilement avec des étudiants motivés et compétents dans leurs domaines.*

*Le département des Ressources Humaines étant convaincu que le bien-être du collaborateur est un levier essentiel de la productivité, assurant ainsi la pérennité des activités de la Banque et l'atteinte de ses objectifs, AccèsBanque Madagascar a été sélectionnée, choisie et parrainée pour faire partie de l'Association Malgache des DRH d'entreprises, association reconnue pour son engagement envers la jeunesse, son éducation et son futur en entreprise.*



## HIGHLIGHTS

## LES FAITS MARQUANTS

### Safira has taken off | Safira prend son envol

The Safira service was introduced in September 2016 in the objective of providing exceptional services to exceptional clients. The first branch endowed with Safira Espace is the AccèsBanque Ambohibao. After its success, the Espace Safira Premium has been expanded to the AccèsBanques Antsahavola, Antsirabe and Andavamamba. Within one year, the number of Safira clients has increased by over 2000% and the outstanding deposit amount has increased by over 900%.

AccèsBanque Madagascar plans to open other Safira branches in Analamahitsy, Majunga, Ivandry and even more.

Safira is a one-stop shop in which every transaction can be effected without entering different boxes or offices. Different products are offered in this space: Safira savings account with the most advantageous interest rate, the Safira current account allowing simple and quick transactions, domiciliation services to facilitate international transactions, a payroll service to facilitate the payment of employees' wages, a health insurance-covered term-deposit account, funding services, overdraft, SMS alert to keep clients informed of the transactions in their account as well as a dedicated advisor.

*Safira a été créé en septembre 2016 dans l'objectif de fournir des services exceptionnels aux clients exceptionnels. La première agence dotée d'un espace Safira est celle d'Ambohibao. Après son succès, l'Espace Safira Premium a été déployé dans les agences AccèsBanque Antsahavola, Antsirabe, et Andavamamba. En seulement une année, le nombre de clients servis a augmenté de plus de 2000% et l'encours de dépôt a dépassé les 5 milliards d'Ariary, soit une augmentation de plus de 900%.*

*AccèsBanque Madagascar prévoit d'ouvrir d'autres agences Safira, à Analamahitsy, Majunga, Ivandry et bien d'autres encore.*

*Safira est un guichet unique où toutes transactions peuvent être effectuées sans faire des aller-et-retours dans d'autres guichets ou autres bureaux. Y sont offerts le compte épargne Safira donnant à son titulaire le meilleur taux d'intérêt, le compte à vue Safira permettant des transactions simples et rapides, des services de domiciliation pour faciliter les opérations à l'international, un service paie pour faciliter le paiement des salaires des employés, un service de dépôt à terme couvert par une assurance santé, des offres de financement à terme, des découverts bancaires, un gestionnaire dédié ainsi qu'un service d'alerte par SMS permettant de recevoir en temps réel la situation du compte.*

## HIGHLIGHTS | LES FAITS MARQUANTS

### Solar Loan to illuminate life *Crédit Solaire pour apporter la lumière*

The Solar Loan was introduced in 2017 in accordance with the Bank's commitment to environment protection. The Green Finance promotes the use of renewable energy in the objective of protecting environment by restricting the use of equipment harmful to ozone layer. In partnership with high-quality solar equipment providers, AccèsBanque Madagascar facilitates the access of the population to sound and sustainable energies.

*Le Crédit Solaire a été mis en place en 2017 en respect de l'engagement de la Banque dans la protection de l'environnement. La "finance verte" promeut l'utilisation des énergies renouvelables afin de sauvegarder l'environnement et limiter l'usage des matériels nocifs à la couche d'ozone. En partenariat avec des fournisseurs d'équipements solaires de haute qualité, AccèsBanque Madagascar facilite l'accès de la population aux énergies saines et durables.*

### Kinga : cash within the clients' reach *Kinga : du cash à la portée des clients*

Kinga, AccèsBanque Madagascar's agency banking has obtained its license in April 2017. The Agency Banking is the Bank's representation by entrepreneurs who act as bank branches in their respective localities. This system has been implemented mainly for the sake of proximity. From then on, AccèsBanque Madagascar's clients can effect deposit and withdrawal transactions through these Kinga agents, simply with their ID cards. Its pilot phase was launched toward the end of the year. In one month's operation, the service has recorded approximately 150 transactions.

*Kinga, le service d'Agency banking d'AccèsBanque Madagascar, a obtenu son agrément en avril 2017. L'Agency Banking est la représentation de la Banque par des entrepreneurs qui servent d'agences dans leurs localités respectives. Ce système est mis en place pour un souci de proximité. Les clients d'AccèsBanque Madagascar, munis de leur carte d'identité, peuvent dorénavant effectuer des dépôts et retraits auprès de ces agents Kinga. Sa phase pilote a été lancée vers la fin de l'année à Antananarivo. En un mois d'opérations, le service enregistre déjà environ une cent-cinquantaine de transactions.*

### The Call Center *Le centre d'appel : AccèsBanque Madagascar à l'écoute de sa clientèle*

AccèsBanque Madagascar's Call Center was established in April 2017. Its establishment is a part of the Bank's proximity and client satisfaction policy. The center serves as a remote assistance to clients, a study and strategy development tool for the Bank. Within 9 months, the center has contributed in the reactivation of over five hundred accounts, opening of over fifty overdrafts and renewal of over half a billion Ariary of loans. This center aims to become a selling center, an active and proactive support and also a knowledge center.

*Le Centre d'Appel d'AccèsBanque Madagascar a été créé en avril 2017. Sa création rentre dans la politique de proximité et de satisfaction de clientèle de la Banque. Le centre sert d'assistance à distance pour les clients, d'outil d'enquête et de développement de stratégie pour la Banque. En neuf mois d'existence, le centre d'appels a contribué à la réactivation de plus d'un demi-millier de comptes, à l'ouverture d'une cinquantaine de découverts bancaires et au renouvellement de plus d'un demi-milliard de crédits. Ce centre se veut être un centre de vente, un support actif et proactif et aussi un centre d'informations pour la Banque.*



### Social Network

### Réseaux sociaux

AccèsBanque Madagascar is present on social networks since April 2016. This initiative was taken in the objective of providing the population with all the necessary information without approaching the nearest branch.

The web site [www.accesbanque.mg](http://www.accesbanque.mg) and the LinkedIn page [www.linkedin.com/company/accesbanque-madagascar](http://www.linkedin.com/company/accesbanque-madagascar) allow people to know everything about the Bank, to simulate loan installments and also to online deposit loan application. As for the Facebook page [www.facebook.com/accesbanquemg](http://www.facebook.com/accesbanquemg), it facilitates the communication between the Bank and the population: request for information, request, suggestion and complaint formulation as well as any other information necessary to the population.

*Depuis avril 2016, AccèsBanque Madagascar est présente sur les réseaux sociaux. Cette initiative a été prise dans le dessein de mettre à disposition de la population toutes les informations qui leur sont nécessaires sans avoir à se déplacer pour trouver l'agence la plus proche.*

*Le site web [www.accesbanque.mg](http://www.accesbanque.mg) et la page [www.linkedin.com/company/accesbanque-madagascar](http://www.linkedin.com/company/accesbanque-madagascar) permettent de connaître les différentes activités de la Banque, simuler des crédits pour avoir une idée des échéances et aussi déposer les demandes en ligne. La page [www.facebook.com/accesbanquemg](http://www.facebook.com/accesbanquemg) quant à elle, facilite la communication avec la population : demande d'informations, formulation de requêtes, de suggestions, de doléances et réclamations ainsi que tout autre besoin de la population.*

### 10th Anniversary : a charitable year

### Le 10ème anniversaire : année de bienfaisance

2017 is the celebration of AccèsBanque Madagascar's 10th anniversary. This celebration started with a ceremony organized by and for all the stakeholders within AccèsBanque Madagascar, in the presence of the Chairman of the Supervisory Board, all the members of the Supervisory and Management boards. It was a great moment during which all the employees who had spent 10 years within the Bank were recognized. Besides, all the branches carried out different social activities according to the real needs of the population living in their respective zones of intervention. Over 60 000 people have benefitted from these activities.

*2017 est l'année de célébration du 10ème anniversaire d'AccèsBanque Madagascar. Cette célébration a commencé par une cérémonie organisée par et pour tous les collaborateurs au sein d'AccèsBanque, en présence du Président du Conseil d'Administration de la Banque, de tous les membres du Conseil ainsi que de la Direction. Ce fut un moment durant lequel tous les collaborateurs qui ont passé 10 ans au sein de la Banque ont été reconnus. A part cela, toutes les agences ont effectué différentes activités sociales selon les besoins de la population dans leurs zones respectives. Plus de 60 000 personnes ont pu bénéficier de ces œuvres.*

## PERSPECTIVES 2018 | PERSPECTIVES 2018

The effort made in 2017 will be further sustained; different objectives have already been set in the direction of client satisfaction. The Customer Experience department will be implemented to improve client experience. Again for the sake of client satisfaction, and to provide much more people with more reliable and responsible financial services, the loan processing will be much further simplified despite its current simplicity.

Regarding proximity, the network of banking agents will be expanded to cover the whole country so that the population would not feel obliged to come to a bank branch for their daily financial transactions.

And finally, a specific attention will be granted to small and medium-sized enterprises. We will develop and implement customized services to meet as much as possible their specific financial needs.

*Les efforts entrepris en 2017 ne s'arrêteront pas là, des objectifs ont déjà été fixés dans l'optique de la satisfaction de la clientèle. Un service axé sur l'amélioration de l'expérience client sera mis en place. Encore une fois, dans un souci de satisfaction de la clientèle et pour fournir à un plus grand nombre de personnes des services financiers plus fiables et plus responsables, le traitement des prêts sera simplifié bien qu'il le soit déjà.*

*Pour plus de proximité, nous élargirons le réseau d'agents bancaires pour couvrir l'ensemble du pays afin que la population ne soit pas obligée de se déplacer pour ses transactions financières quotidiennes. Enfin, une attention particulière sera accordée aux petites et moyennes entreprises. Nous développerons et mettrons en place des services personnalisés pour répondre au mieux à leurs besoins financiers spécifiques.*



Aux actionnaires de AccèsBanque MADAGASCAR (ABM S.A)

RAPPORT GENERAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES ETATS FINANCIERS DE ACCESBANQUE MADAGASCAR

Exercice clos le 31 décembre 2017

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale ordinaire, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2017, sur :

- l'audit des états financiers annuels de AccèsBanque MADAGASCAR ;
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi.

I- Audit des états financiers annuels

Opinion

Nous avons effectué l'audit des états financiers de l'AccèsBanque Madagascar (ABM), qui comprennent le bilan au 31 décembre 2017, le hors bilan, le compte de résultat, l'état des variations des capitaux propres et le tableau des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, ainsi que les notes annexes, y compris le résumé des principales méthodes comptables.

A notre avis, les états financiers annuels sont réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice au 31 décembre 2017 ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la Banque à la fin de cet exercice conformément aux principes comptables en vigueur à Madagascar.

Fondement de l'opinion

Nous avons effectué notre audit selon les Normes internationales d'audit (ISA) adoptées par l'Ordre des Experts Comptables et Financiers de Madagascar. Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont plus amplement décrites dans la section «Responsabilités de l'auditeur pour l'audit des états financiers» du présent rapport. Nous sommes indépendants de AccèsBanque Madagascar conformément au Code de déontologie des professionnels comptables du Conseil des normes internationales de déontologie comptable (le Code de l'IESBA), et nous avons satisfait aux autres responsabilités éthiques qui nous incombent selon les règles.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

u

## II- Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes de la profession, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observations à formuler sur la sincérité et la concordance avec les états financiers annuels des informations données dans le rapport de gestion du Conseil d'Administration, et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les états financiers annuels.

Antananarivo, le 23 mars 2018

Les Commissaires aux comptes

Mazars Fivoarana

Frédéric RANDRIANARISOA  
Associé

PricewaterhouseCoopers Sarl

Liliane RASERJAONA  
Associée

## 1. BILAN ARRETE AU 31 DECEMBRE 2017

Unité monétaire : Ariary

ACTIF	NOTE	MONTANT NET 31/12/2017	MONTANT NET 31/12/2016
TRESORERIE ET SOLDE AVEC BANQUE CENTRALE	3	41 119 011 677,05	25 734 362 612,28
BONS DU TRESOR ET TITRES ASSIMILES	3	2 998 737 994,23	4 163 122 348,04
AVOIRS ETABLISSEMENTS DE CREDIT	3	5 224 440 784,96	5 076 742 605,81
AVOIR AUTRES INSTITUTIONS FINANCIERES		0	0,00
PORTEFEUILLE DE TRANSACTION		0	0,00
PORTEFEUILLE DE PRODUITS DERIVES		0	0,00
PRETS ET AVANCES A LA CLIENTELE	1	153 160 131 910,43	113 544 666 559,50
TITRES D'INVESTISSEMENTS		2 000 000,00	2 000 000,00
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	4	2 899 917 133,75	3 729 812 118,73
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	4	5 264 663 339,38	6 127 530 821,24
IMPOTS DIFFÉRÉS -ACTIF		0	0,00
AUTRES ACTIFS	5	2 375 163 032,55	2 609 628 328,63
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>213 044 065 872,35</b>	<b>160 987 865 394,23</b>

PASSIF ET CAPITAUX PROPRES	NOTE	MONTANT 31/12/2017	MONTANT 31/12/2016
<b>PASSIFS</b>			
Dettes – établissements de crédit	3	3 238 648 805,92	3 208 548 135,75
Dettes – autres institutions financières		0,00	0,00
Portefeuille de produits dérivés		0	0,00
Dépôts de la clientèle	2	159 045 834 539,51	126 611 324 987,82
Subventions d'équipement		0,00	0,00
Autres subventions d'investissements		0	0,00
Emprunts et titres subordonnés	3	13 864 920 000,00	0,00
Provisions pour charges		309 699 998,00	65 209 998,00
Impôts différés - passifs		0	0,00
Fonds de garantie		0	0,00
Autres passifs	7	9 061 468 381,90	7 490 150 998,59
<b>SOUS TOTAL DES PASSIFS</b>		<b>185 520 571 725,33</b>	<b>137 375 234 120,16</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	6		
Capital et réserves		20 129 271 721,11	19 514 561 211,77
Ecart d'équivalence		0	0,00
Résultat net		5 652 542 649,43	4 098 070 062,30
Report à nouveau		1 741 679 776,48	0,00
<b>SOUS TOTAL DES CAPITAUX PROPRES</b>		<b>27 523 494 147,02</b>	<b>23 612 631 274,07</b>
<b>TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES</b>		<b>213 044 065 872,35</b>	<b>160 987 865 394,23</b>

## 2. HORS BILAN AU 31 DECEMBRE 2017

Unité monétaire : Ariary

HORS BILAN	NOTE	MONTANT 31/12/2017	MONTANT 31/12/2016
Engagements donnés en faveur ou pour le compte d'établissements de crédit		0,00	0,00
Engagements reçus d'établissements de crédit		0,00	0,00
Engagements donnés en faveur ou pour le compte d'autres institutions financières		0,00	0,00
Engagements reçus des autres institutions financières		0,00	0,00
Engagements donnés en faveur ou pour le compte de la clientèle		0,00	0,00
Opérations en devises		0,00	0,00
Garanties reçues de l'État et d'organismes publics		0,00	0,00
Engagements de crédit-bail		0,00	0,00
Opérations sur titres		14 000 000 000,00	6 400 000 000,00
<b>TOTAL HORS-BILAN</b>		<b>14 000 000 000,00</b>	<b>6 400 000 000,00</b>

## 5. TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE (METHODE DIRECTE) AU 31 DECEMBRE 2017

*Unité monétaire : Ariary*

Note	MONTANT 31/12/2017	MONTANT 31/12/2016
<b>Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>		
Intérêts perçus	47 068 011 698,97	38 060 222 986,88
Intérêts payés	-7 693 537 084,76	- 7 031 770 535,26
Commissions perçues	4 163 238 243,12	3 281 063 315,90
Commissions payées	-297 086 586,20	- 154 641 102,43
Encaissements sur instruments financiers	189 690 148 635,57	171 902 439 222,80
Décaissements sur instruments financiers	- 196 585 822 096,72	- 172 250 151 595,17
Encaissements clientèle	460 654 127 960,44	315 364 696 147,52
Décaissements clientèle	- 491 115 683 302,12	- 337 227 147 244,78
Sommes versées aux "crédeurs et débiteurs divers"	-3 418 633 836,34	- 2 144 393 729,74
Impôts sur les résultats payés	2 155 578 807,26	2 854 603 885,46
<b>Flux de trésorerie des activités ordinaires (1)</b>	<b>4 620 342 439,22</b>	<b>12 654 921 351,18</b>
Encaissements sur activités extraordinaires	-	-
Versements sur activités extraordinaires	-	-
<b>Flux de trésorerie des activités extraordinaires (2)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A) = (1)+(2)</b>	<b>4 620 342 439,22</b>	<b>12 654 921 351,18</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>		
Encaissements sur cession d'immobilisations	-	-
Décaissements sur acquisitions d'immobilisations	-1 072 141 361,59	- 4 307 945 162,71
Décaissements sur acquisitions de titres d'investissements	-	-
Dividendes perçus et quote part de résultat sur titres d'investissements	-	-
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement (B)</b>	<b>- 1 072 141 361,59</b>	<b>- 4 307 945 162,71</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>		
Augmentation de capital	-	-
Encaissement provenant de subvention d'équipement reçue	-	-
Encaissement provenant d'emprunts	15 864 920 000,00	4 000 000 000,00
Décaissements sur prêts et dettes assimilés	-3 000 000 000,00	- 1 000 000 000,00
Dividendes payés et autres distributions effectuées	-1 741 679 776,48	- 7 684 126 293,36
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)</b>	<b>11 123 240 223,52</b>	<b>- 4 684 126 293,36</b>
Incidence des variations des taux de change sur liquidités et quasi-liquidités	-303 478 411,04	132 332 257,81
<b>Variation de la trésorerie de la période (A)+(B)+(C)</b>	<b>14 367 962 890,11</b>	<b>3 795 182 152,92</b>
Trésorerie et équivalent de trésorerie au début de l'exercice	34 974 227 566,13	31 179 045 413,21
Trésorerie et équivalent de trésorerie à la fin de l'exercice	49 342 190 456,24	34 974 227 566,13
<b>Variation de la trésorerie de la période</b>	<b>14 367 962 890,11</b>	<b>3 795 182 152,92</b>

*Unité monétaire : Ariary*

NOTE	CAPITAL SOCIAL	PRIMES ET RESERVES	ECART D'EVALUATION	RESULTAT ET REPORT A NOUVEAU	TOTAL
<b>Solde au 31 décembre 2015</b>	17 478 500 000,00	1 360 077 849,40	0,00	8 360 109 655,73	27 198 687 505,13
Changement de méthodes comptables					
Correction d'erreurs					
Profits nets sur variations de juste valeur instruments financiers					
Dividendes 31 décembre 2015				-7 684 126 293,36	-7 684 126 293,36
Réserves spéciales 31 décembre 2015					
Autres réserves 31 décembre 2015		675 983 362,37		-675 983 362,37	0,00
Opération en capital					
Résultat net de l'exercice 31 décembre 2016				4 098 070 062,30	4 098 070 062,30
<b>Solde au 31 décembre 2016</b>	<b>17 478 500 000,00</b>	<b>2 036 061 211,77</b>	<b>0,00</b>	<b>4 098 070 062,30</b>	<b>23 612 631 274,07</b>
Changement de méthodes comptables					
Correction d'erreurs					
Profits nets sur variations de juste valeur instruments financiers					
Dividendes 31 décembre 2016				-1 741 679 776,48	-1 741 679 776,48
Réserves spéciales 31 décembre 2016					
Autres réserves 31 décembre 2016		614 710 509,34		-614 710 509,34	0,00
Opération en capital					
Résultat net de l'exercice 31 décembre 2017				5 652 542 649,43	5 652 542 649,43
<b>Solde au 31 décembre 2017</b>	<b>17 478 500 000,00</b>	<b>2 650 771 721,11</b>	<b>0,00</b>	<b>7 394 222 425,91</b>	<b>27 523 494 147,02</b>



 **AccèsBanque**  
MADAGASCAR • GROUPE ACCÈS

 +261 (0) 20 22 322 34  [info@accesbanque.mg](mailto:info@accesbanque.mg)  [AccèsBanqueMadagascar](#)  **N° Vert** 032 32 093 45