



Frankfurt School

Ce qui est encore temps de  
faire pour atténuer le COVID-  
19

27 Mars 2020

- Série de webinaires sur la continuité des activités des affaires

## Guide de l'utilisateur

**Merci de participer à ce webinaire.**

**Nous aimerions partager quelques consignes pour participer à ce webinaire afin que chacun puisse y contribuer.**

**Nous vous demandons de bien vouloir les suivre.**

- Veuillez éteindre votre webcam et votre microphone lorsque le présentateur fait sa présentation.
- Veuillez poster vos questions dans la boîte de discussion. Nous répondrons aux questions lors de la séance de questions-réponses.
- Veuillez permettre à d'autres personnes de participer également au webinaire.

---

## SÉRIE DE WEBINAIRES SUR LA CONTINUITÉ DES AFFAIRES

# Dernier appel - Ce que vous pouvez encore faire aujourd'hui pour atténuer la COVID-19

Nous espérons que vous êtes en bonne santé à la maison et que vous respectez le principe de la distanciation sociale afin de contribuer à la lutte contre cette pandémie.

Nous vivons une période d'incertitude. Mais avec un degré de certitude assez élevé, on peut affirmer que personne, dans notre monde globalisé, de plus en plus riche et axé sur les données, n'était bien préparé pour COVID 19.

Nous avons prévu les webinaires suivants pour vous

- 31 mars 14:00 (CEST) : Continuité d'activité pour les IMF
- 7 avril 14:00 (CEST): Leadership en temps de crise

Sujets à venir - dates à annoncer :

- Investissements d'impact
- La finance verte

Veillez scanner ci dessous pour plus d'information



---

SWA offre des **cours professionnels et exécutifs** consacrés à la promotion des objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies. Nos cours n'offrent pas de lourdes tournures lexiques, mais des compétences pratiques sur la façon de financer et de gérer un meilleur avenir pour tous.

**Vision** de s'adresser à l'ensemble des 17 ODD par le biais de programmes de formation professionnelle pertinents, excellents et intéressants d'ici 2021 (actuellement 13 ODD).



Notre **proposition de valeur** est d'éduquer les banquiers, les professionnels de la microfinance, les décideurs politiques, les étudiants et les entreprises consacrés, à des techniques concrètes de développement tout en assurant une croissance consciencieuse et respectueuse des normes environnementales.

# DOMAINES D'EXPERTISE

## MSME Finance

Le secteur de la microfinance est dynamique et évolue rapidement. Les acteurs de la microfinance doivent être dotés de connaissances et d'outils actualisés pour renforcer leurs IMF afin de pouvoir faire face aux défis de la croissance, de la complexité et de la concurrence.



## Leadership & Management

Chez SWA, nous pensons que le leadership jouera un rôle crucial pour rendre le monde et les entreprises durables.



## Digital Transformation

La finance digitale offre une solution transformationnelle pour l'inclusion financière. Grâce au téléphone mobile, aux nouvelles données et aux innovations technologiques, il est devenu abordable et pratique pour les clients non bancarisés d'accéder et d'utiliser les services bancaires formels.



## Green Finance

Le changement climatique aura un impact profond sur les pays et les économies. Les entreprises, petites et grandes, sont touchées ; les investisseurs sont confrontés à des risques accrus, ce qui est également constaté dans le secteur des assurances.



## Risk & Treasury

Le risque est inhérent à la prestation de services financiers. Il est donc important que les institutions financières s'inscrive dans une approche systématique de gestion des risques.



## Agriculture Finance

L'agriculture est très importante pour tout le monde sur cette planète : elle fournit une alimentation saine et abordable, des emplois et des revenus à des millions de personnes ; son développement est essentiel pour la protection de l'environnement, la lutte contre la pauvreté et dans le contexte du changement climatique.



# Dernier appel - Ce qu'il est encore temps de faire aujourd'hui pour atténuer le COVID-19

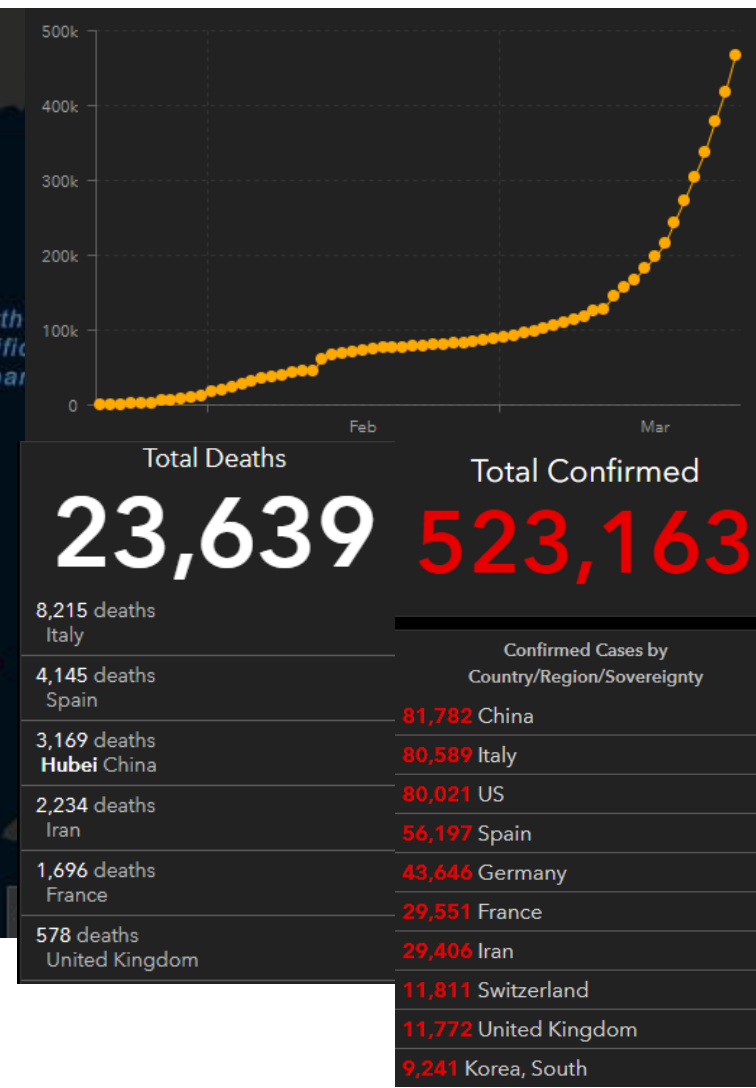
Frankfurt School, 27 mars 2020

## **Dr. Joachim Bald**

Consultant principal et formateur au Centre de Compétence de gestion des risques au International Advisory Services de la Frankfurt School, Directeur académique du Certificat d'Expert en Gestion des Risques. Membre du conseil d'administration de la banque Bai Tushum, Kirghizstan et de KMF, Kazakhstan. Directeur et membre du comité d'investissement FIDEF au sein du groupe EFA, Singapour.



Voici de quoi il s'agit : Le pire est encore à venir dans la plupart des pays.



## Quelques faits et mythes courants

### Les mythes courants:

- Nous avons une population jeune. Le climat est chaud et humide ici. Le virus ne se développe pas dans ce climat.
- Nous travaillons en zones rurales dans des pays en développement. Donc moins de transmission du virus ici et moins de conséquences économiques, car les gens continuent de travailler.
- Les masques ne servent à rien. En réalité, ils ne protègent pas aussi bien les personnes en bonne santé qu'ils empêchent les malades de propager le virus. Exemple de Hong Kong : tout le monde doit porter un masque.

### Les faits:

- Plus de tests, plus de cas.
- Les jeunes sont également confrontés à des cas graves.
- L'exposition répétée et la charge virale totale comptent. C'est pourquoi même les jeunes membres du personnel soignant meurent.



# — QUAND LE CORONA APPARAÎT DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT



- Travailleurs migrants indiens se précipitant vers leurs villages avant que les grandes villes ne soient bouclées.

**Voici ce que font actuellement les autres fournisseurs de financement des MPME.**

**1) Prendre soin des clients.**

**2) Prendre soin des employés.**

**3) Maintenir la liquidité.**

## 1) Prendre soin des clients.

- **Passez à l'argent mobile** / transferts bancaires et autres moyens de déblocage et recouvrement à distance.
- **Tenez vos clients informés** de ce que vous faites pour eux par SMS / textes / réseaux sociaux.
- **Cessez toute activité d'acquisition de nouveaux clients** et de prospection commerciale.
- **Moratoire de paiement de 3 mois** pour les emprunteurs existants.
- **Décaisser un prêt d'urgence** d'un montant d'une mensualité à chaque emprunteur existant qui n'avait pas d'arriérés en février 2020 (avant Corona).
- **Aider le gouvernement ou les donateurs internationaux à distribuer des fonds de secours** aux petites entreprises, aux retraités et aux ménages ruraux grâce à votre réseau.
- **Protégez vos zones de service à la clientèle des infections.** Installez des zones d'attente et des distributeurs de billets à l'extérieur dans des tentes, sous des toits ombragés, pour éviter les encombrements à l'intérieur.

## 2) Prendre soin des employés.

- **Payer rapidement les salaires courants et les commissions d'agent dues.** Envisagez de faire une double paie aux agents et au personnel afin qu'ils puissent s'occuper d'abord du front domestique et ensuite se concentrer sur les clients.
- **Interrompez les nouvelles embauches et le recrutement,** arrêter tous les projets et les investissements non essentiels, voir aussi "Liquidité".
- **Arrêtez toute formation en personne,** tout déplacement non essentiel et toute réunion personnelle.
- **Équipes A/B :** Divisez tous les domaines fonctionnels de haut en bas en équipes A et B qui ne partageront plus le même espace de bureau ou n'auront plus d'interaction personnelle. Cela devrait permettre d'éviter qu'une fonction de base entière ne s'arrête une fois qu'un membre de l'équipe contracte le COVID-19.
- **Hygiène de bureau :** nettoyages supplémentaires dans les bureaux, protections de verre supplémentaires, distribution de masques au personnel et aux clients, ventilation supplémentaire, ne pas partager les stylos entre le personnel et les clients, etc.
- **Maximisez le travail à distance des employés,** mettre en place des interfaces de connexion VPN supplémentaires et assurez le débit nécessaire pour se connecter à vos serveurs.
- **Etc. - Partagez vos idées.**

### 3) En temps de crise, il y a trois choses qui comptent: (1) liquidité, (2) liquidité, (3) liquidité.

- **La liquidité est le roi de toute crise.** Différez toutes les dépenses en espèces qui ne sont pas directement liées à la prise en charge des clients et du personnel.
- **Retirez les fonds disponibles/engagés** tant qu'il est encore temps. Ne vous inquiétez pas du coût du financement. La liquidité vaut mieux que la rentabilité.
- **Communiquez de manière proactive avec les investisseurs et les principaux créanciers,** obtenez des dérogations aux conventions, obtenez des lignes de financement d'urgence, tirez parti des programmes internationaux de réponse aux crises, assurez la liaison avec les autorités locales et les banques centrales. Cela s'applique aussi bien aux banques qu'aux IMF et aux IFNB.
- **Les institutions de dépôt** doivent accorder une attention particulière à la stabilisation de la base des dépôts : communication avec les clients, incitations à la rétention, etc. Règle d'or en matière de dépôts des particuliers : plus il est facile/moins cher de retirer des fonds, moins ils le seront.
- **Crise de change** : Sur de nombreux marchés, il y aura une crise de change supplémentaire qui compliquera la situation de liquidité : dévaluation, restrictions de convertibilité et de transfert.

**Oubliez votre plan d'affaires. Dites adieu à votre bonus 2020. Commencez à planifier le "jour d'après".**

### **Les points clés à retenir**

- Il y aura des pertes massives en 2020. Il s'agit de voir le jour d'après en état opératif. Toutes les institutions n'y arriveront pas. Faites partie des survivants !
- La bonne nouvelle, c'est que vous fournissez un service essentiel aux micro et petits entrepreneurs dont la subsistance dépend d'un accès continu au financement.
- C'est un argument de poids dans les discussions avec les IFD et les bailleurs de fonds des MPME : quand tout cela sera terminé, nous devons encore être là et sortir en force, afin que nos clients puissent relancer leurs vies économiques.
- Gardez vos principaux clients, ils se souviendront de vous. Gardez votre personnel de base, il travaille dur pour vous. Gardez votre liquidité, vous en aurez besoin.

---

**MERCI POUR VOTRE  
ATTENTION**



Frankfurt School of Finance & Management gGmbH

Adickesallee 32-34

60322 Frankfurt am Main

**Dr. Joachim Bald**

Practice Leader Risk Management / Academic Director CERM

Phone: +49 69 154008 - 634

E-Mail: [j.bald@int.fs.de](mailto:j.bald@int.fs.de)

[www.frankfurt-school.de](http://www.frankfurt-school.de)



[@frankfurtschool](https://twitter.com/frankfurtschool)



[facebook.com/FrankfurtSchool](https://facebook.com/FrankfurtSchool)



[youtube.com/FrankfurtSchoolLive](https://youtube.com/FrankfurtSchoolLive)



[linkedin.com/company/frankfurtschool](https://linkedin.com/company/frankfurtschool)



[instagram.com/frankfurtschool](https://instagram.com/frankfurtschool)

