

SEMINARE DE FORMATION

PAR: MAURICE-PIERRE CHAVANNES ET MEROVE-
PIERRE, DAI/PRET

JUNE 1996

Development Alternatives, Inc.

USAID/Haiti Contract 521-0256-C-00-5059-00/521-C-00-95-
00059-00

Office of Economic Growth

Program for the Recovery of the Economy in Transition (PRET)

Project Number 5124

Lauren Mitten
PRET Project Administrator
Development Alternatives, Inc.
7250 Woodmont Avenue, Suite 200
Bethesda, MD 20814
T: (301) 215-6651
F: (301) 718-7968

OK
Credif Indiv Urbain

PROGRAMME DE RELANCE DE L'ECONOMIE EN TRANSITION

(PRET / DAI / USAID)

SEMINAIRE DE FORMATION

Politiques et procédures de gestion de
programmes de micro crédit.

f

Développé et animé par:

Maurice-Pierre Chavannes
Consultant Principal
Mérové-Pierre - Cabinet d'Experts Comptables

Judi 20 et vendredi 21 juin, 1996

B

Table des matières

		<u>Page</u>
Chapitre I	Mission d'une institution de micro-crédit1
	Structure organisationnelle de based'une institution de micro-crédit3
Chapitre II	Politiques de Crédit	
	A. Critères d'éligibilité4
	B. Responsabilités du client5
	C. Droits du client5
	D. Interdictions6
	E. Conditions de perte de statut du client6
	F. Clients ciblés6
	G. Termes et Conditions d'octroi de Prêts	
	1. Utilisation du prêt7
	1. Montants7
	2. Terme8
	3. Coût du Crédit8
	4. Garanties9
Chapitre III	Processus de crédit	
	A. Crédit Initial	
	1. Promotion / Education du clients11
	2. Demande de Prêt Initial11
	3. Analyse du Dossier14
	4. Approbation du prêt15
	5. Décaissement du prêt15
	B. Crédit Subséquent	
	1. Comportement du Paiement16
	2. Accès à une augmentation16
	3. Demande de Prêt Subséquent16
	4. Dernier Paiement, Approbation, Décaissement17
Chapitre IV.	Système de Suivi	
	A. Planification18
	B. Visites18
	C. Rapports	
	1. Rapport du responsable de crédit19
	2. Rapport Consolidé du Responsable d'Annexe19

CHAPITRE I

MISION D'UNE INSTITUTION DE MICRO CREDIT

La mission de l'Institution doit être établie dès le départ par la haute direction. Elle doit être définie selon les facteurs suivants:

Raison sociale et légale de l'Institution.

- Institution non gouvernementale
- Coopérative
- Institution sociale (groupement, associations, ect.)
- Entreprise commerciale

Sources de financement

Le financement peut être unique ou mixte selon les sources suivantes:

- Dons ou emprunts de bailleurs de fonds internationaux
- Epargne des membres
- Fonds propres accumulés
- Vente d'actions

Buts et objectifs de l'Institution

L'objectif de l'Institution doit être l'octroi et/ou le renouvellement de crédits pour la constitution ou le renforcement de capital (fond de roulement), et/ou l'acquisition de biens fixes de production dans le but:

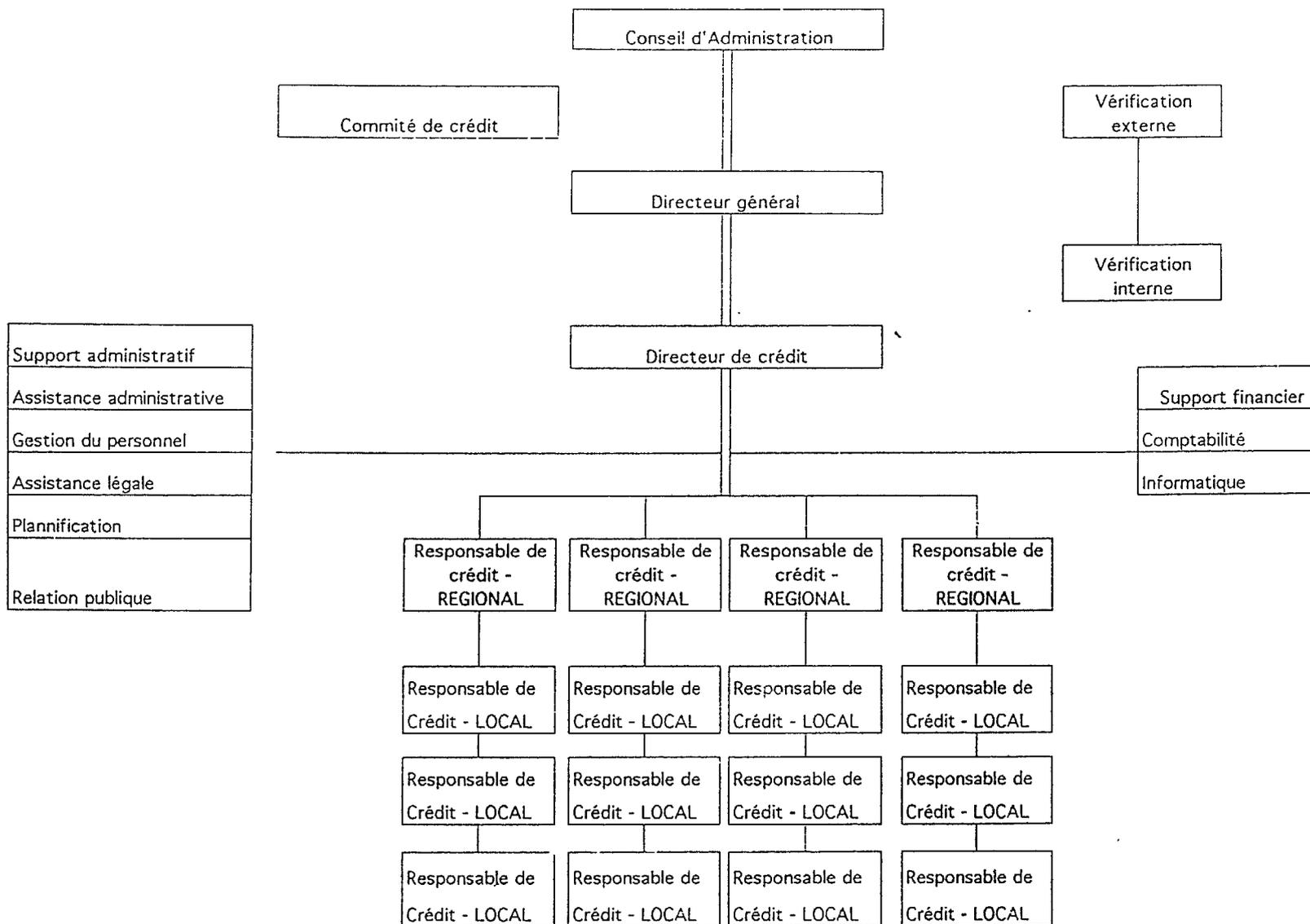
- D'améliorer la qualité de vie des entrepreneurs en appuyant les unités productives par ses services de crédit.
- De motiver les clients à travailler pour de meilleurs profits et à utiliser les profits pour la croissance de leur entreprise.

- De créer de nouveaux emplois
- De favoriser l'accès au crédit formel afin d'éliminer le recours à l'usure
- De rendre le crédit plus disponible aux conditions du marché sans pratiquer ni donations ni subventions.

Clients (marchés) cibles

- Petits entrepreneurs, artisans ou commerçants
- Petits agriculteurs
- L'**Efficacité**: Maintien des coûts de fonctionnement au minimum , y compris les coûts par gourdes prêtées .
- La **Viabilité** : Assurer la permanence du programme par des revenus supérieurs ou égale aux coûts opérationnels.
- La **Couverture** : Servir un nombre élevé d'entrepreneurs avec les ressources disponibles.
- L'**Impact** : Créer des emplois et arriver à une croissance opérationnelle des entreprises, en ce qui concerne leurs niveaux d'activités fixes, le volume de production et et le volume des ventes.

STRUCTURE INSTITUTIONNELLE DE BASE



3

CHAPITRE II

POLITIQUES DE CREDIT

A - CRITERES D'ELIGIBILITE

Pour devenir un client de l'Institution il faut que le demandeur du prêt rencontre les critères d'éligibilité suivants:

1. Critère d'identité

- Posséder une carte d'identité ou un passeport.

2. Critère d'existence

- Avoir une entreprise connue, personnelle, stable et opérationnelle depuis au moins un an dans la zone du programme.
- Avoir un minimum d'un an d'expérience sur le marché et les capacités et conditions minimales pour les affaires.

3.- Critère de financement

- Etre entrepreneur qui a un besoin de capital de travail (fonds de roulement, matériaux, biens fixes)
- Ne pas avoir un prêt actif d'une autre Institution.
- Avoir un marché potentiel.
- Avoir un potentiel de croissance et d'expansion la création d'un plus grand nombre d'emplois.
- Avoir une garantie correspondant au montant demandé.

- N'avoir comme revenu principal que le revenu de l'entreprise financée par le programme.

4. Critère d'information et d'éducation

- Participer aux réunions d'**information** et d'**orientation** pour pouvoir remplir les demandes de prêts et être informés des règlements et disciplines de crédit de l'Institution.
- Être prêt à être orienté aux programmes de gestion des autres institutions.
- Participer aux réunions d'information et d'orientation de crédit avec l'avaliseur
- Appartenir au secteur informel.
- Avoir la volonté et la capacité d'améliorer sa production, d'augmenter ses revenus et aussi d'améliorer la qualité de vie de sa famille.

B- RESPONSABILITE DES CLIENTS

- Connaître les normes, les politiques et les procédures de la l'Institution et les respecter.
- Effectuer les paiements (Capital et Intérêts) dans les délais requis.
- Utiliser le prêt selon les termes de l'accord

C- DROITS DES CLIENTS.

- Avoir accès à la demande de Prêt.
- Bénéficier des services offerts par la l'Institution.

D- INTERDICTIONS

Il est formellement interdit aux clients :

- D'utiliser les prêts accordés par l'Institution pour effectuer des prêt à des tiers.
- De faire des transactions personnelles en utilisant le nom de l'Institution.
- D'utiliser les fonds de l'Institution pour l'acquisition de biens à usage personnel ou pour la consommation.
- D'encourager le mensonge, l'envie, la jalousie et la mésestente.

E- CONDITIONS DE PERTE DE STATUT DE CLIENT

- Le non-respect des normes établies porte le client à perdre son statut vis à vis de l'Institution.
- Le non-respect de l'échéancier de paiement établi par l'Institution.

F. CARACTERISTIQUES DES CLIENTS CIBLES

Les caractéristiques souhaités pour les clients ciblés sont présentés au Tableau no.1 en annexe.

Référence: Documents de base pour la Section suivante : Accion International

B. TERMES ET CONDITIONS D'OCTROI DE PRETS

1.- Utilisation De Prêt

Le montant du prêt doit être utilisé pour satisfaire les investissements de base et les opérations de l'Entreprise:

- Achat de matières premières,
- Paiement de salaire
- Financement de comptes à payer
- Acquisition de biens fixes: machines, équipements et outils.

2.- Montants

Prêts pour fonds de roulement

a) Les premiers prêts peuvent être octroyés pour des montants équivalents à:

Prêts de groupe: G 800 à G 5,000 par membre du groupe (5 à 25 membres).

Prêts individuels: G 2,500 à G 10,000 .

b) Les prêts subséquents pour augmentation de capital de travail peuvent être octroyés selon l'expérience de bon paiement avec le client. Les prêts subséquents augmenteront par tranche de **25%** jusqu'au sixième prêt, et par **20%** jusqu' au montant maximum de G 40,000. (**Voir Tableau no. 2: Sommaire de Termes, Conditions et Structure d'échelonnement de Prêts**)

Prêts pour acquisition de biens fixes

Les prêts pour acquisition de biens fixes seront autorisés seulement aux clients qui ont une historique de bon paiement avec l'Institution. Le premier prêt de bien fixe sera autorisé aux clients qui ont au moins **3 prêts de capital de travail payés sans arriérés**, et au moins **12 mois de relation avec l'Institution**.

- a) Le montant d'un premier prêt de bien fixe est en fonction du coût du bien fixe, mais il ne doit pas dépasser l'équivalent de G 20,000.
- b) Des prêts subséquents pour acquisition de biens fixes peuvent être autorisés jusqu'au plafond de G40,000. Les montants augmenteront au fur et à mesure que le client prouve sa crédibilité auprès de l'institution de crédit.

3.- Termes

Les premiers, deuxièmes et troisièmes prêts seront accordés pour un **maximum de 4 mois**, avec paiements bi-mensuels ou mensuels du capital et intérêt. Après une expérience positive du paiement, le client aura accès au terme de 6 mois et ainsi de suite. (**Voir Tableau no. 2: Sommaire de Termes, Conditions et Structure d'échelonnement de Prêts**)

Les prêts doivent être maintenus à court terme pour les principales raisons suivantes:

- Baisser les risques de perte,
- Protéger la valeur du fond de crédit,
- Donner au Responsable de crédit le temps de connaître le caractère du client.
- Favoriser une disponibilité continue de capital pour faire d'autres nouveaux prêts ou des prêts subséquents.
- Permettre aux entrepreneurs de repayer le prêt à court terme à partir d'activités à roulement rapide.

4.- Coûts du Crédit

Les charges suivantes sont dirigées à couvrir les coûts opérationnels, les coût de capital, l'inflation, et le risque de perte sur le prêt:

- **Charge d'intérêt.** L'institution de crédit chargera un **taux d'intérêt** de ___%, suivant la méthode de la balance déclinante.
- **Charge de commission.** L'institution de crédit chargera une commission à être payée d'avance pour couvrir les coûts d'administration (exécution et analyse du dossier, et suivi de paiements)
- **Charge de pénalité.** L'institution de crédit chargera un montant de pénalité de ___% sur les valeurs arriérées de plus de 30 jours.

Référence: Accion International)

5- Garanties

Le programme de crédit individuel ou de crédit de groupe doit chercher et doit sélectionner des **garanties adéquates** suivant la situation réelle des clients. Les garanties soutiennent la valeur du crédit et réduisent le risque de perte. **L'objectif de l'Institution ne sera jamais d'utiliser la garantie comme paiement du crédit.**

Le responsable de crédit, l'Institution et le Département de Crédit ont pour devoir de faire une analyse efficace du crédit, basé sur des critères méthodologiques et financiers qui permettent de définir au préalable les conditions de crédit de telle façon que le prêt soit repayé par le client sans problème. **L'Institution doit viser à être une entité de crédit et non pas un bureau juridique rempli de biens non utilisés.** Les types de garanties suivantes sont utilisées en général:

a) Garantie Personnelle (Aval de Tiers)

La garantie personnelle se base sur le soutien du prêt par le client lui même, et une tierce partie. Cela se présente quand le client se trouve en difficulté pour trouver une garantie différente ou quand l'institution le connaît et a confiance en sa capacité de paiement. Le client et l'avaliste signent les documents légaux (contrat de prêt et les bons de paiement) en faveur de l'institution. L'avaliste s'engage à payer le prêt dans le cas du défaut du client. Le revenu ou salaire de l'avaliste doit couvrir au moins 3 fois le paiement mensuel dû par le client.

b) Garantie solidaire (individuelle ou de groupe)

La garantie de groupe est un engagement inconditionnel d'une autre personne ou d'un co-emprunteur en ce qui concerne le paiement de la dette envers l'Institution au cas où l'emprunteur ne respecte pas ses engagements.

c) Contrat location-vente

Lorsque l'Institution finance l'achat d'équipement, d'outillage, de matériel de transport ou de manutention, elle recourt dans la plupart des cas à la formule de **location-vente**. L'Institution paie directement le bien dont elle devient propriétaire. Elle remet le bien en location avec l'engagement de remettre les titres de propriété lorsque le prêt sera soldé. C'est techniquement un crédit bail (leasing). La formule de location-vente pourrait aussi être utilisée pour les actifs existants. L'Institution achète les actifs de l'emprunteur pour la valeur du prêt, qui seront ensuite l'objet d'un contrat de location-vente.

d) Gage sans déplacement

C'est un bien ou un immeuble qui est la propriété du client que ce dernier met à la disposition de l'Institution pour garantir qu'il respectera ses engagements. En général, le client remet le titre de propriété du bien à l'Institution, mais le bien reste chez le client. C'est alors, l'Institution qui signe un Contrat Commercial avec le client, même s'il n'a pas la garde du bien.

d. Garantie Hypothécaire

La garantie hypothécaire est un bien immeuble, propriété du client, que ce dernier met à la disposition de l'Institution pour prouver qu'il va honorer ses obligations. Le client renonce à son droit de propriété sur le bien immeuble, mais c'est lui qui a la garde du bien. La garantie hypothécaire est un instrument légal. Elle est la plus solide des garanties.

C'est un mythe de croire que la garantie la plus solide est celle qui appuie le crédit le mieux. L'institution doit éviter de maintenir un département de service juridique plus actif que le département de crédit. Les poursuites juridiques sont longues et coûteuses et n'aboutiront qu'à l'accumulation de biens fixes sans utilisation et difficiles à vendre. Sur cette base, on est obligé de se rappeler que **la garantie est un élément d'appui, mais pas le moyen de récupérer le crédit.**

CHAPITRE III

PROCESSUS DU CREDIT

A. CREDIT INITIAL

1. Promotion et éducation des clients potentiels

L'Institution fixera un plan d'expansion en spirale, pour chaque responsable de crédit. Il sera en charge d'une zone spécifique afin de développer une expertise sur cette zone. Le responsable de crédit a la responsabilité **d'éduquer** les gens de la zone géographique définie sur les **services et disciplines de l'Institution**. L'éducation devra mettre l'emphase sur les points suivants:

- L'Institution est une institution de crédit et non de charité,
- L'argent emprunté doit être repayé
- Les demandes et les déboursements de prêts subséquents seront plus faciles,
- La disponibilité de montants supérieurs pour des prêts subséquents.

En principe les clients pourraient arriver à l'Institution sans beaucoup d'efforts de promotion. Mais s'est le travail du responsable de crédit de marquer sa présence dans sa zone d'activité et d'offrir les informations sur les services de l'Institution afin d'attirer des nouveaux clients.

2. Demande de prêt initial

Première étape: Collecte d'information

En arrivant à l'Institution, le client aura une brève description du processus de Crédit et sera renseigné sur les critères d'éligibilité aux prêts. Si le client rencontre les critères d'éligibilité, il/elle aura à remplir:

- Une **Fiche d'Inscription** avec des données de base sur son entreprise, sa personne, et l'utilisation de prêts. (Voir tableau 3)
- Deux **Fiches de Recommandation**. (Voir Tableau 3A)
- Une **Fiche d'aval de tiers**. (Voir Tableau 3B)

Deuxième étape: Conclusion de la première visite

Dès que le client remet la **Fiche d'Inscription** remplie, le responsable de crédit doit lui expliquer qu'il rendra visite à son entreprise dans les prochains 5 à 7 jours. Un rendez-vous précis ne doit pas être fixé afin d'utiliser l'élément de surprise pour assurer que l'entreprise est réel.

Troisième étape. Vérification des références

Le responsable de crédit doit faire un premier triage des informations de référence pour faire quelques **appels téléphoniques** ou **visites sur place** afin de confirmer les informations obtenues du client potentiel. Les propriétaires de propriété louée (maison ou local), les associés commerciaux, et les créanciers de la zone (magasin du coin) peuvent offrir des informations importantes concernant le caractère de l'individu. Cet travail préalable aide le responsable de crédit à décider s'il doit continuer avec le processus de compilation du dossier ou s'arrêter.

Quatrième étape: Visite de l'entreprise

Si les résultats de l'étape de vérification des références sont satisfaisants, le responsable de crédit exécute la visite de l'entreprise afin de constater l'existence de l'entreprise et d'observer les activités économiques du client potentiel. Il en profitera pour recueillir les deux Fiches de Recommandation et la Fiche d'Aval.

Cinquième étape: Investigation

Les procédures et méthodes à appliquer au cours de cette étape ont pour objectifs:

- D'évaluer le caractère du client auprès des voisins et des gens du quartier,
- De recueillir et de vérifier des informations additionnelles sur la situation économique de l'entreprise,
- De vérifier si la personne a des mauvaises attitudes auprès de ses créanciers et/ou a des motifs pour utiliser l'argent non liés à l'entreprise

En effectuant l'investigation au niveau du quartier où habite le client, le responsable de crédit doit poser les questions suivantes:

- Est-ce que le client paie ses créanciers à temps?
- Est-ce qu'il/elle a des grosses dettes?
- Est-ce qu'il/elle reçoit des prêts d'une autre institution? Laquelle?.
- Depuis combien habite-t-il/elle dans le quartier?
- Depuis combien d'années a-t-il/elle l'entreprise?
- Quelle sorte de réputation a-t-il/elle dans la communauté?
- Est-il/elle membre d'une association communautaire?
- Est-ce qu'il/elle va à l'église?
- Est-t-il/elle connu(e) comme un rude travailleur?
- Combien de jours travaille-t-il/elle par semaine?
- Est-ce qu'il/elle a des problèmes dans sa famille?
- Est-ce qu'il/elle a des problèmes économiques dans sa famille?
- Planifie-t-il/elle un voyage prochainement?

Sixième étape: Evaluation de la situation économique

Utilisant les questions ci-dessus et approfondissant avec les fournisseurs et créanciers de la zone, le responsable de crédit analyse la capacité de travail du client potentiel. (Voir **Tableau 4, Section 3**). Etant donné que l'analyse de micro-entreprises se fait en général avec un manque d'informations précises, les informations relatives à l'engagement au travailler, l'expérience de travail et la qualité du produit sont aussi nécessaires. Ces questions doivent être posées autour du quartier et aux clients et fournisseurs du client, et pas directement au client pour fin d'objectivité.

L'évaluation de la situation économique de l'entreprise a pour objectif de déterminer le cash-flow et estimer la capacité de paiements. Le responsable de crédit parle avec le client et utilise ses techniques d'observation pour recueillir les informations nécessaires afin de compléter la Demande de Prêt Initial (**Voir Tableau 4, section 4**)

Septième étape: Collecte d'informations sur les garanties

Pour finaliser sa visite, le responsable de crédit recueille les informations sur les Garanties disponibles et décide combien et les types de garanties qui seront nécessaires en utilisant le Tableau Sommaire de Termes et Conditions de crédit .

3. Analyse du dossier**Huitième étape: Finalisation de la demande de prêt.**

Après avoir recueilli toutes les informations relatives à la demande de Prêt Initial, le responsable de crédit retourne au bureau avec les documents suivants, afin de les compléter et de finaliser le dossier pour approbation..

- 1) La demande de prêt initial,
- 2) Les deux fiches de recommandation,
- 3) La fiche d'aval

Neuvième étape: Réunion avec l'avaliseur.

Le responsable de crédit organise une réunion avec l'avaliseur pour lui expliquer la nature des responsabilités et de l'engagement qu'il a pris. Cette réunion se fait avec le responsable de crédit et un des superviseurs pour faire une impression de puissance. On lui décrira les règlements et les responsabilités de l'avaliseur, les Politiques et Procédures du paiement du prêt, et les actions qui seront prises si le client ne paie pas.

Dixième étape: Recommandation du responsable de crédit

Utilisant toutes les données recueillies au cours des étapes précédentes, le responsable de crédit analyse critiqueusement la Demande de Prêt et remplit le **Tableau 4 Section 8** avec un jugement qualifié. C'est au cours de cette étape que le responsable de crédit prend son engagement à supporter ou à rejeter la demande de prêt, basé sur son analyse critique du risque à prendre avec ce client. Ensuite, il recommande le montant et les termes, et remplit le **Tableau 4 Section 10**.

4. APPROBATION DU PRET

Onzième étape: Processus d'approbation du prêt

Le processus d'approbation de prêts doit être décentralisé afin de le rendre plus rapide et de réduire les coûts d'administration. Les tranches de crédit correspondant à chaque niveau d'approbation sont indiquées au **Tableau 5 : Niveaux d'Approbation requis**

Pour l'approbation des prêts subséquents, le responsable de crédit utilisera le **Tableau 5** afin de déterminer le niveau d'autorisation requis. Les dossiers seront sélectionnés sur base de test pour révision par le niveau de supervision immédiate afin d'assurer la qualité de l'analyse. Si les informations recueillies sont jugées insuffisantes, le dossier peut être retourné au responsable de crédit pour clarification.

5. Décaissement du prêt

Douzième étape:

Le responsable de crédit avertira le client de la décision de rejeter ou d'approuver la demande de prêt dans moins de 7 jours ouvrables. Si le prêt est approuvé, l'**Ordre de décaissement** est rempli (Voir Tableau, 4 Section 11), et remis au service de comptabilité pour la préparation du chèque. La date de décaissement sera fixée d'après le niveau de liquidité du bureau.

Treizième étape.

La signature de l'ordre de décaissement met en action la préparation du contrat et de toute autre documentation légale relative au prêt, tel que: contrat de location vente, gage sans déplacement, etc.

Quatorzième étape.

Dès que la documentation préalable et légale est prête, le client vient au bureau avec l'avaliseur pour la signature du contrat et la cérémonie de décaissement initial. Au cours de cette cérémonie, le client doit être rappelé formellement de son engagement avec l'institution et des démarches légales applicables dans le cas de non paiement.

B. CREDIT SUBSEQUENT

1. Comportement de Paiement

Un mois avant la fin de l'échéance du prêt actuel, le responsable de crédit vérifie le comportement du paiement du client afin de déterminer si le client est qualifié pour avoir accès à un deuxième prêt. (Voir **Tableau no.6: Comportement du Paiement du Client**) Utilisant la **Carte individuelle du client**, le responsable de crédit calculera combien de fois le client a payé en retard.

2. Niveau d'Augmentation

Utilisant le **Tableau 7**, le responsable de crédit calculera le **Niveau d'Augmentation Disponible** pour le client d'après son historique de paiement. Seuls les clients qui ne sont jamais en retard de paiement de plus de 7 jours sont qualifiés pour recevoir 100% de l'augmentation disponible. Voir **Tableau no. 2A et 2B Sommaire des Termes et Conditions de crédit** pour le pourcentage d'augmentation disponible selon le nombre de prêts).

Les retards de paiement de plus de 7 jours causent le client à avoir accès à des niveaux d'augmentation plus limités. **Quand un client a des retards de paiement de plus de 30 jours, il/elle perd l'accès aux prêts de l'Institution.**

3. Demande de Prêt Subsequent

Utilisant les classifications ci-dessus expliqués, le responsable de crédit peut faire une visite de l'entreprise pour recueillir des informations supplémentaires pour la Demande de Prêt Subsequent (Voir **Tableau 8**).

La Demande de Prêt Subsequent contient les sections suivantes:

- Comportement de paiement du dernier prêt,
- Information générale sur la nouvelle demande de prêt,
- Changements clés dans l'entreprise pour justifier la croissance désirée,
- Bilan,

- Etat de Résultat avant la dernière demande de prêt, situation courante, et différence entre les deux,
- Indicateurs financiers, précédents et actuels,
- Plan d'investissement,
- Evaluation du responsable de crédit,
- Garanties,
- Montant et terme suggéré,
- Approbation
- Demande de Décaissement.

En remplissant la Demande de Prêt, le responsable de crédit doit faire l'éducation du client sur les avantages à tirer s'il:

- Respecte l'échéancier de paiement du prêt
- Assure la croissance de son entreprise
- Met en place un système de gestion adéquat de manière à produire les informations financières plus facilement.

4. Dernier Paiement, Approbation, Decaissement

La Demande de prêt subséquent passera à travers le processus d'approbation selon le montant du prêt, dès la réception du dernier paiement sur l'ancien prêt. (Voir Tableau 5).

La signature du contrat et le décaissement devrait avoir lieu au maximum dans les 72 heures après le dernier paiement du prêt précédent .

CHAPITRE IV

SYSTEME DE SUIVI

Le système de suivi comprend un groupe d'action à entreprendre afin d'assurer le recouvrement intégral du montant prêté. Le responsable de crédit doit visiter régulièrement les clients au moins une fois par mois dans le cas des prêts sans problèmes, et aussi souvent que possible dans le cas des prêts en arriérés. Un système de suivi adéquat comprend les actions suivantes:

A. Planification

A la fin de chaque mois, le responsable de crédit utilisera le Rapport des Paiements et le Rapport d'âges des arriérés pour planifier ses visites. Il planifiera aussi bien des visites aux avaliseurs, et/ou des visites avec l'avocat. *Tableau 9A Tableau 9B*

B. Visites

Le responsable de crédit doit faire une visite deux ou trois jours avant le paiement pour rappeler au client l'importance de payer à l'heure. Les paiements doivent être faits par le client lui même, et non par le responsable de crédit ou autres employés de l'Institution.

Pendant les visites régulières, le responsable de crédit peut profiter pour donner des conseils de gestion au client, tel que: comment maintenir les livres comptables, comment organiser la production plus efficacement, comment résoudre les problèmes d'approvisionnement en matières premières, etc. afin d'aider le client à réfléchir et à prendre des décisions utiles.

Dans le cas de clients qui accusent des retards de paiement, le responsable de crédit tâchera de clarifier la raison des retards et de planifier un plan de paiement avec le client. Des pressions de toutes sortes peuvent être appliquées selon la gravité de la situation:

- Rappeler au client qu'il/elle perdra accès au crédit après un retard de 30 jours (Tableau 7);
- Avertir l'avaliseur, du défaut du client
- Livrer des lettres de l'avocat,
- Visiter le client avec l'avocat,
- Prendre des gages en déplacement,
- Elaborer des stratégie de résolution des problèmes de débouchés, de matériel, production, etc. Voir Tableau ___ Actions de Recouvrement à entreprendre d'après les jours de retard.

C. Rapports

Le Système de Rapports suggéré ci-dessous est décrit pour aider les Responsables de crédit:

1. Rapport du responsable de crédit

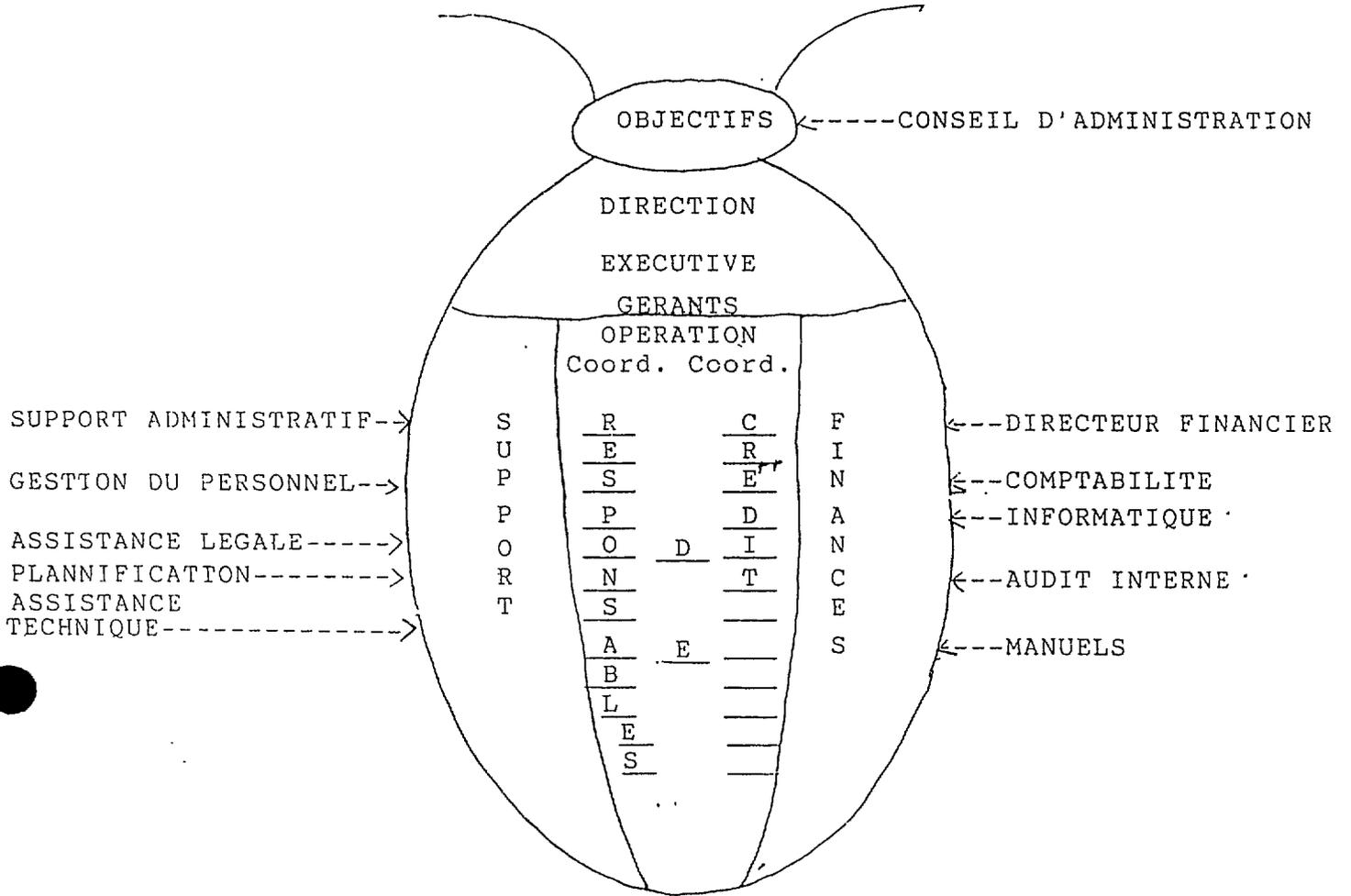
A la fin du mois, le responsable de crédit doit préparer le Rapport du Responsable de crédit (voir Tableau 11) dans le but de planifier les visites de suivi et de gérer son portefeuille. L'objectif final est de réduire les arriérés et d'encourager les paiements ponctuels des bons. Le Rapport du responsable de crédit doit être préparé au début du mois suivant et remis au Superviseur pour consolidation et vérification des cibles.

2. Rapport Consolidé

Le superviseur utilise les rapports de tous les responsables de crédits pour créer le Rapport consolidé. Il utilisera ce rapport pour mesurer la performance en relation aux cibles de chaque Responsable de crédit. Le Superviseur tiendra des réunions chaque semaine avec les responsable de crédit pour discuter de leur productivité respective, de stratégies de recouvrement, des limitations, des réussites, de la qualité du portefeuille, et pour décider des actions correctives à entreprendre par chaque responsable de crédit.

Tableau 12.

STRUCTURE INSTITUTIONNELLE



L'ABEILLE

(LA TRAVAILLEUSE)

P. Jimenez
ADEMI/ACCION

Tableau 1 Caractéristiques des Clients Cibles

Caracteristiques	Subsistence	Accumulation Simple	Accumulation Amplifie	Expansion
# d'employés	1	1-3	3-10	11-19
Biens Fixes/Capital Propre	Jusqu'à 9000 gds.	9000 -25000 gds.	25000-40000 gds	40000-60000 gds
Ventes par mois	Jusqu'à 9000 gds	9000-35000 gds.	35000-50000 gds	> 50000gds
Benefis Reinvesti	Non	Non	Oui	Oui
Profit Distribué	Non	Oui	Oui	Oui
Accès aux Services Financiers	Non	Non	partiel	partiel
Minimums et Maximums de prêts	800-5000 gds.	2500-15000 gds	3000-25000 gds	5000-40000 gds

doc: caracte.wpd

TABLEAU 2A

Tableau 2A: SOMMAIRE TERMES, DES CONDITIONS ET DE LA STRUCTURE,
D'ECHELONNEMENT DES PRETS DE GROUPE

Numéro de prêt	Capital de travail	Pourcentage d'augmentation	Termes (nombre de mois)	Fréquence de paiement	Garantie **
1	800			Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
2	1,000	0	4	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
3	1,250	0	4	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
4	1,563	0	4	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
5	1,953	0	4	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
6	2,441	0	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
7	3,052	0	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
8	3,815	0	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
9	4,768	0	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
10	5,960	0	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC

Numéro de prêt	Biens fixes	Montant d'augmentation	Termes (nombre de mois)	Fréquence de paiement	Garantie **
1	0				
2	0	0	0		
3	0	0	0		
4	2,500	0	4	Mensuel	LV / GSD / S
5	3,000	500	4	Mensuel	LV / GSD / S
6	3,500	500	6	Mensuel	LV / GSD / S
7	4,000	500	6	Mensuel	LV / GSD / S
8	4,500	500	6	Mensuel	LV / GSD / S
9	5,000	500	6	Mensuel	LV / GSD / S
10	5,500	500	6	Mensuel	LV / GSD / S

TABLEAU 2B

Tableau 2B: SOMMAIRE DES TERMES, DES CONDITIONS ET DE LA STRUCTURE,
D'ECHELONNEMENT DES PRETS INDIVIDUELS

APPROCHE D'ACCUMULATION SIMPLE

Numéro de prêt	Capital de travail	Pourcentage d'augmentation	Termes (nombre de mois)	Fréquence de paiement	Garantie **
1	2,500			Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
2	3,125	25%	4	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
3	3,906	25%	4	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
4	4,883	25%	4	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
5	6,104	25%	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
6	7,324	20%	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
7	8,789	20%	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
8	10,547	20%	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
9	12,656	20%	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC
10	15,188	20%	6	Bi-mensuel - Mensuel	S / A / M / CC

Numéro de prêt	Biens fixes	Montant d'augmentation	Termes (nombre de mois)	Fréquence de paiement	Garantie **
1	0				
2	0	0	0		
3	0	0	0		
4	6,000	0	4	Mensuel	LV / GSD / S
5	6,500	500	4	Mensuel	LV / GSD / S
6	7,000	500	6	Mensuel	LV / GSD / S
7	8,000	1,000	6	Mensuel	LV / GSD / S
8	9,000	1,000	6	Mensuel	LV / GSD / S
9	10,000	1,000	6	Mensuel	LV / GSD / S
10	11,000	1,000	6	Mensuel	LV / GSD / S

Fiche d'Inscription Tableau 3

Date _____
 Responsable de Crédit _____
 Superviseur _____
 Zone _____ Bureau _____

Entrepreneur	Entreprise
Nom _____	Nom _____
Rue & Boite postal _____ Localité _____ Commune _____ Maison propre _____ Loue _____, Si loue remplir references sur location	Rue et Boite postale _____ Localité _____ Commune _____ Locale propre _____ Loue _____, Si loue remplir references sur location
No.d'identité _____ No. D'enregistrement _____ Forme juridique /État civil _____	Activité _____
Nom de mari ou épouse _____ Leur occupation _____ No. de dependants _____	Si vous avez un associe(e) Nom _____ Adresse _____ Tel _____
No. Telephone _____	Années d'experience dans cette entreprise _____
Date de naissance _____ Formation Professionnel _____ Années d'éducation _____	Comptes-vous sur cette entreprise comme source primaire de revenue? ____ Oui ____ Non
Sources de revenue a la maison L'entreprise ____ Travail salarie _____ Position _____ Nom d'employer _____ Adresse _____ Tel _____ Autre _____	Combien des heures dédiés vous à l'entreprise par jour? _____ Avez -vous un système de contrôle financier pour l'entreprise? Donnez les détails _____ No.d'employés Fixes ____ (M) ____ (F)
REFERENCES CREDIT ET FOURNISSEURS	REFERENCES DE LOCATION
Nom _____ Adresse _____ Tel. _____ Nom _____ Relation _____ Adresse _____ Tel. _____	Si locale de l'entreprise loue, Coût location/mois ____ Nom du propriétaire _____ Adresse _____ Tel. _____
Relations avec banques et institutions financiers: Compte épargne No. _____ Banque _____ Balance au compte d'épargne _____	Si maison loue, Coût location/mois ____ Nom de propriétaire _____ Adresse _____ Tel _____
Compte Courant No: _____ Banque _____ References de crédit: Nom: _____ Adresse: _____ Telephone: _____	Autres References Nom _____ Adresse _____ Tel. _____ Nom _____ Adresse _____ Tel. _____

Membre du famille le plus proche :Nom: _____ Relation _____
 Adresse _____ Tel _____

Source: ADEMI, Arelis Gomez (ACCION INTERNATIONAL)

Date _____
 Responsable de Crédit _____
 Superviseur _____
 Zone _____ Bureau _____

Entrepreneur	Entreprise
Nom	Nom
Rue & Boite postal _____ Localité _____ Commune _____ Maison propre _____ Loue _____, Si loue remplir references sur location	Rue et Boite postale _____ Localité _____ Commune _____ Locale propre _____ Loue _____, Si loue remplir references sur location
No.d'identité _____ No D'enregistrement _____ Forme juridique /État civil _____	Activité _____
Nom de mari ou épouse _____ Leur occupation _____ No. de dependants _____	Si vous avez un associe(e) Nom _____ Adresse _____ Tel _____
No Telephone _____	Années d'experience dans cette entreprise _____
Date de naissance _____ Formation Professionnel _____ Années d'éducation _____	Revenues Mensuels Salaire _____ Ventes _____ Autres _____ Total _____
Sources de revenue L'entreprise _____ Travail salarie _____ Position _____ Nom d'employer _____ Adresse _____ Tel _____ Autre _____	Depenses Mensuels Effets a payer _____ Dettes bancaires _____ Dettes privees _____ Hypothèques à payer _____ Autres Obligations _____ Total _____
	Cashflow fin du mois _____
REFERENCES CREDIT ET FOURNISSEURS	REFERENCES DE LOCATION
Nom _____ Adresse _____ Tel. _____ Nom _____ Relation _____ Adresse _____ Tel. _____	Si locale de l'entreprise loue, Coût location/mois _____ Nom du propriétaire _____ Adresse _____ Tel. _____
Relations avec banques et institutions financiers: Compte épargne No. _____ Banque _____ Balance au compte d'épargne _____	Si maison loue, Coût location/mois _____ Nom de propriétaire _____ Adresse _____ Tel _____
Compte Courant No. _____ Banque _____ References de crédit _____ Nom _____ Adresse: _____ Telephone: _____	Autres References Nom _____ Adresse _____ Tel. _____ Nom _____ Adresse _____ Tel. _____

Membre du famille le plus proche 'Nom' _____ Relation _____
 Adresse _____ Tel _____

DEMANDE DE PRÊT INITIALE Tableau 4
 INFORMATIONS GENERALES (Tableau 4, SECTION 1)

Date de la visite _____

Client _____ Responsable de Crédit _____ Superviseur _____ Dossier# _____ Prêt # _____ Cette demande _____ Utilisation de prêt: Fonds Roulement _____ (seule utilisation pour prêt initial)	Bref description de l'entreprise _____ _____ No. employés pendant la visite _____ (F) _____ (M) Fournisseurs _____ Clients _____ Capacité production _____
--	--

CARACTÈRE (Tableau 4 SECTION 2)

Themes de Stabilité	Details	Exc	Bon	Sat	Non Sat
Marie No. d'enfants No de dependants Famille a Miami Famille a l'etranger?					
No. d'années dans la localité Reputation de famille					
Propriétaire? Locataire? Si locataire, quelle est l'opinion de propriétaire sur le client? paye-t-il la location sans retards?					
Membre de Eglise? Cooperative locale? Association communautaire?					

CAPACITÉ (Tableau 4 SECTION 3)

Themes de Dedicacion et experience		
Années en operation		
Reputation du produit		
Qualité du produit		
Mois/Années dans le locale		
No. jours travail par semaine		
No. heures travail par jour		
Est l'entreprise le seul source de revenue pour la famille?		

INVENTAIRE DES MACHINES ET ÉQUIPEMENTS (Tableau 4 SECTION 4)

Quantité	Description	Valeur	Conditions	Valeur Dû	Système de contrôle? <u> </u> O <u> </u> N
					Details _____
					Problèmes pour trouver matière première?
					Comment achats fait? ____ % cash ____ %credit

BILAN GENERAL (Tableau 4 SECTION 5) Date: _____	RÉSULTATS OPERATIVES (Tableau 4. SEC.6) Du _____ A _____
---	--

Disponibilité Cash	Ventes Nets
Inventaire produits finis	Consommation Matière Primaire
Inventaire en proc	Salaires
Inventaire. Matières Primaires	Salaire du Prop.
Comptes à recevoir courte terme	Coûts généraux
Comptes à Recevoir longue terme	Intérêts et commissions
Machines et équipements	Dépôts et coûts anticipés
Locale et/ou bâtiment	Autres Coûts
Autres actifs	Benefice Net
Total Actifs	RELATIONS FINANCIERS
Comptes à payer courte terme	Capital Net du travail
Comptes à payer longue terme	Index de solvabilité
Total Passif	Rentabilité de l'investissement total %
Capital Propre	Relation mensualité/profit %
Total Passif +Capital Propre	Passif total/capital contable %

PLAN D'INVESTISSEMENT (Tableau 4 SECTION 7)

Quantité	Description	Valeur Unite	Valeur Totale

EVALUATION DE RESPONSABLE DE CREDIT (Tableau 4 SECTION 8) Date de dernier visite

Question	Details	Exc	Bon	Satis	Non Satis
Condition des équipements					
Qualité du produit					
Potentia ^l des vents (marche)					
Capacité de payer a jour					
References (note a chaque)					
Commercial					
Propriétaire de maison					
Personnel					
Voisins/Collègues					
Fournisseurs					
Niveau de stabilité familiale					
Niveau de permanence dans la communauté					
Niveau de garanties offerts					

4.9 GARANTIES

4.10 RECOMMANDATION 4.11 REJECTION/APPROB 4.12 DEC.

Garantie offerts _____ Solidaire _____ Aval _____ Gage sans déplacement _____ Location Vente _____ Valeur _____ Hypothèque _____	Montant et Terme recommande par le Resp. deCrédit _____ Gds. pour _____ mois Autres commentaires _____ Mensualité à payer _____ Total à payer _____	Date _____ Rejection _____ Approbation _____ Resp. De Crédit. _____ Supervisor _____ Co. deCrédit _____ Si > _____ Conseil d'Adm. _____ Date de déboursement _____	DATE de Décaissement: _____
--	---	--	-----------------------------

Source: ADEMI, Arelis Gomez (ACCION INTERNATIONAL)

TABLEAU 5: LES NIVEAUX D'APPROBATION

NIVEAU	OFFICIER DE CREDIT	OFFICIER DE CREDIT ET RESPONSABLE D'ANNEXE	COMITE DE CREDIT	CONSEIL D'ADMINISTRATION
5,000 Gdes	Approbation			
5,000 à 40,000 Gdes	Recommandation	Approbation	Echantillon pour tester la qualité de l'analyse	
40,000 à 100,000 Gd	Recommandation	Recommandation	Approbation	Echantillon pour tester la qualité de l'analyse
> 100,000 Gdes	Recommandation	Recommandation	Recommandation	Approbation

Tableau no. 7 Augmentation disponible d'après le nombre de jours de Retard

Nombre de jours de retard	Augmentation Disponible
1 a 7	100% du montant d'augmentation disponible selon no. de prêt
8 a 14	50% du montant d'augmentation disponible selon no. de prêt
15 a 21	Pas d'augmentation
22 a 30	Reduction du montant du dernier prêt
30 et plus	Expulsion

DEMANDE DE PRÊT SUBSEQUENT Tableau 8

Date Dossier démarré _____
 Responsable de Crédit _____
 Superviseur _____
 Zone _____ Bureau _____

8.1 Information dernier prêt 8. 2 Informations gen. cette prêt 8.3 Changements clés

Dernier Prêt# _____ % d'augmentation disponible selon # prêt _____ Comportement de paiement du client _____ % d'augmentation selon comportement _____ Montant dernier prêt _____ Date dernier prêt _____ Mensualité dernier prêt _____ Montant de prêts accumulés à date _____	Client _____ Entreprise _____ Secteur _____ Carte Identité _____ Prêt # _____ Montant demande _____ Terme demande _____ Temps en operation _____ Utilisation _____ Fond Roulement _____ Bien Fixes _____	Changements depuis la dernier prêt. Biens fixes _____ Capacité de production augmenté _____ Nouveaux clients _____ Nouveaux fournisseurs _____ No. d'employés à date du dernier décaissement ____(F)__(M) S'il y en a, No. de nouveaux employés ____(F)__(M)
---	--	--

8.4. BILAN GENERAL

	DERNIER (date _____)	COURANT(date _____)	DIFFERENCE
23.Disponibilité Cash			
24.Inventaire produits finis			
25.Inventaire en proc.			
26.Inventaire. Matières Primaires			
27.Comptes à recevoir courte terme			
28.Comptes à Recevoir longue terme			
29.Machines et équipements			
30.Locale et/ou bâtiment			
31.Autres actifs			
32.Total Actifs			
33.Comptes à payer courte terme			
34.Comptes à payer longue terme			
35.Total Passif			
36.Capital Propre			
37.Total Passif +Capital Propre			

8.5 RÉSULTAT OPERATIVE

38. Ventes Nets			
39. Consommation Matière Primaire			
40. Salaires			
41. Salaire du Prop.			
42. Coûts généraux			
43 Intérêts et commissions			
44. Dépôts et coûts anticipés			
45. Autres Coûts			
46. Profit Net			
47. ÉPARGNE			

8.6 INDICATEURS FINANCIERS

	PRECEDENT	COURANT/ACTUEL
48. Capital de travail NET (active courante(-)passif courant)		
49. Index de solvabilité (active courante/passif courant)		
50. Index de liquidité (active courante(-)inventaires/passive courante)		
51. Relation mensualité:profit		1
52. Passif totale/capital comptable		

8.7 PLAN D'INVESTISSEMENT

Quantité	Description	Valeur Unite	Valeur Totale

8.8 EVALUATION DE RESPONSABLE DE CREDIT Date de dernier visite _____

Question	Details	Exc	Bon	Satis	Non Satis
Condition des équipements					
Qualité du produit					
Potential des vents (marche)					
Capacité de payer a jour					
Niveau de garanties offerts					

Commentaires additionnels _____

8.9 GARANTIES 8.10 RECOMMENDATION 8.11 REJECTION/APPROB 8.12 DEC.

Garantie offerts et valeur Solidaire _____ Aval _____ Gage sans déplacement Location Vente _____ Hypothèque _____ Valeur _____ -	Montant et Terme recommande par Responsable de . Crédit _____ Gds pour _____ mois Autres commentaires _____ _____ Mensualité a payer _____ Total à payer _____	Date _____ Rejection _____ Approbation Resp. De Crédit. _____ Supervisor _____ Co. deCrédit . _____ Si > _____ Conseil d'Adm.. _____ Date de déboursement _____	DATE de Décaissement: _____
--	--	--	--------------------------------

Source: ADEMI, Arelis Gomez (ACCION INTERNATIONAL)

8.8 EVALUATION DE RESPONSABLE DE CREDIT Date de dernier visite _____

Question	Details	Exc	Bon	Satis	Non Satis
Condition des équipements					
Qualité du produit					
Potential des vents (marche)					
Capacité de payer a jour					
Niveau de garanties offerts					

Commentaires additionnels _____

8.9 GARANTIES 8.10 RECOMMANDATION 8.11 REJECTION/APPROB 8.12 DEC.

Garantie offerts et valeur Solidaire _____ Aval _____ Gage sans déplacement Location Vente _____ Hypothèque _____ Valeur _____ -	Montant et Terme recommande par Responsable de . Crédit _____ Gds pour _____ mois Autres commentaires _____ _____ Mensualité a payer _____ Total à payer _____	Date _____ Rejection _____ Approbation Resp. De Crédit. _____ Supervisor _____ Co. deCrédit . _____ Si > _____ Conseil d'Adm.. _____ Date de déboursement _____	DATE de Décaissement: _____
--	--	--	--------------------------------

Source: ADEMI, Arelis Gomez (ACCION INTERNATIONAL)

ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.

APORTE DE SOCIEDAD POR ASESOR

Age des Arriérés

22-MAY-96
11:34 AM
ASESOR : 0113-JUAN ZABALA

STO.DGO.

PREST. CODIGO NOMBRE	BALANCE	NO VENCIDO	VENCIDO	CUO	01 A 30	31 A 60	61 A 90	91 Y MAS
955453 016688 MARTINE DE LA ROSA	5034.64	.00	5,034.64	4	.00	.00	.00	5034.64
940469 012992 DIOCENES DE JSL VILLAR VENTURA	907.00	.00	907.00	1	.00	.00	.00	907.00
950870 012119 ANTONIA JIMENEZ GONZALEZ	7743.00	7743.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
951523 018235 CONCEPCION CRUZ FABIAN	17.00	17.00	34.00	1	.00	.00	.00	34.00
951622 018240 FRANCISCO CARRAL BATISTA	4130.00	2088.00	2,092.00	4	523.00	523.00	523.00	523.00
952956 010483 JOSE RAFAEL BASORA LOPEZ	27135.00	25243.00	1,942.00	1	1942.00	.00	.00	.00
953052 018367 DOLFORES R. FRIAS FRIAS	3175.00	.00	3,175.00	3	1059.00	1059.00	1057.00	.00
953153 01A050 JOSE ANTL JIMENEZ ALMONTE	24458.00	23394.00	1,064.00	1	1064.00	.00	.00	.00
953532 014600 JUAN BAUTISTA PULA MOTA	3102.00	1274.00	1,828.00	2	1277.00	551.00	.00	.00
953569 01E103 RICARDO CAPCIA	27777.00	27777.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
953660 012178 YANET DORNEDE DE PAULA	433.00	.00	433.00	4	.00	.00	.00	433.00
953972 01A576 LUIS EMILIO GONZALEZ SANCHEZ	8508.00	7292.00	1,216.00	1	1216.00	.00	.00	.00
954032 016463 FREDY COSTE REYES	3268.00	1632.00	1,636.00	4	409.00	409.00	409.00	409.00
954270 010050 YGLANDA PEYES GRULLON	19714.00	18149.00	1,565.00	2	1513.00	52.00	.00	.00
954271 01A051 MANOLO MELINA FIGUERO	2128.00	.00	2,128.00	4	529.00	533.00	533.00	533.00
954291 011616 GERMAN BAEZ	2057.00	.00	2,057.00	5	413.00	411.00	411.00	822.00
954292 012972 JOSE DEL CARMEN RODRIGUEZ	10005.00	.00	10,005.00	2	5085.00	4920.00	.00	.00
954317 016648 SINENCIO LIHA NUÑEZ	13186.00	12404.00	782.00	2	776.00	6.00	.00	.00
954599 019698 DELMA MARIA PEREZ ESPINOSA	4097.00	1532.00	2,565.00	5	513.00	513.00	513.00	1026.00
954735 016737 HGOESTO BERROA	11142.00	10130.00	1,012.00	1	1012.00	.00	.00	.00
954916 016518 JUSTO E. PAULINO Z.	54490.00	51462.00	3,028.00	2	1514.00	1514.00	.00	.00
955682 231977 JUAN ZABALA	2926.00	2509.00	417.00	1	417.00	.00	.00	.00
955703 019819 MANUEL DE JS. GUERRERO C.	3728.00	683.00	3,045.00	5	689.00	689.00	689.00	978.00
955704 015533 VIRGILIO RICHARDO DE LA CRUZ	5191.00	4759.00	432.00	1	432.00	.00	.00	.00
955899 014900 VICTOR DIAZ ZABALA	11347.00	6622.00	4,725.00	5	945.00	945.00	945.00	1890.00
956060 012973 FICRODALIZA DOMINGUEZ	10156.00	10156.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
956061 01A706 YSIDRO FRIAS UPIA	157857.00	140106.00	17,751.00	1	17751.00	.00	.00	.00
956343 016342 LUDOVINO ROSARIO CRUZ	1250.00	.00	1,250.00	5	.00	.00	.00	1250.00
956344 019897 YDALIA M. PEREZ	3336.00	.00	3,336.00	5	.00	664.00	668.00	2004.00
956673 01A345 NICO SUERO/FRANCISCO UPIA	106130.00	94280.00	11,850.00	1	11850.00	.00	.00	.00
956912 019334 APOLINAR ANT. DE JESUS ORTEGA	2434.00	.00	2,484.00	3	828.00	828.00	828.00	.00
957465 015687 FRANCISCO FREDDY REYNOSO	171912.00	171912.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
957697 01A046 RCSA C. UREA Y/O JOSEFINA UREA	6827.00	4553.00	2,274.00	1	2274.00	.00	.00	.00
958061 019869 YOVANNY DE LOS A. LLUBERES	23259.00	17714.00	5,545.00	1	5545.00	.00	.00	.00
958153 019517 TEGDOSA ENCARNACION MATEO	3233.00	.00	3,233.00	6	.00	.00	.00	3233.00
958156 012596 TEOODORO ORTEGA RAMIREZ	1634.00	1634.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
958185 010459 PROSPERO ENCARNACION ENCARNACION	2727.00	2727.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
958280 016228 PEDRO PARLO TAVERAS	3662.00	518.00	3,144.00	7	518.00	518.00	518.00	1590.00
958551 013183 GLORIA A. LUNA ORTIZ	9089.00	6827.00	2,262.00	1	2262.00	.00	.00	.00
958875 01A396 VALENTINA PERALTA	4091.00	4091.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
958902 018842 ARISMENDY GONZALEZ MANZUETA	720.00	.00	720.00	1	.00	.00	.00	720.00
959166 015209 ATANACIO OGANDO OGANDO	5456.00	4091.00	1,365.00	1	1365.00	.00	.00	.00
959276 016171 FLERIDA ARGENTINA TORRES HCLGUI	64367.00	64367.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
959614 019285 MELIDO DEL ROSARIO ADAMES	1084.00	.00	1,084.00	1	1084.00	.00	.00	.00
95A054 015425 DOMINGO PEYNOSO RODRIGUEZ	27796.00	11643.00	16,153.00	3	5555.00	5382.00	5216.00	.00
95A084 01B971 ROSARIO ARTEMIA ARIAS	1436.00	.00	1,436.00	1	.00	.00	1436.00	.00
95A323 012437 YCELSON GRULLON Y/O FRANCISCO FE	31017.00	31017.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
95A324 01B799 JESUS RODRIGUEZ Y/O MARIA ZORRI	48786.00	43338.00	5,448.00	1	5448.00	.00	.00	.00
95A438 010835 ANGEL ANT. PAEZ CALDERON	11415.00	7611.00	3,804.00	1	3804.00	.00	.00	.00
95A521 015283 MATILDE MEJIA POSEL	810.00	.00	810.00	3	268.00	271.00	271.00	.00
95A731 01A994 MAXIMO RODRIGUEZ REINOSO	44194.00	44194.00	.00	0	.00	.00	.00	.00

BEST AVAILABLE COPY

36

22-MAY-96
 11:34 AM
 ASESOR : 0113-JUAN ZABALA

STO. DGO.

PREST.	CCDICO	NOMBRE	BALANCE	NO VENCIDO	VENCIDO	CUO	01 A 30	31 A 60	61 A 90	91 Y MAS
95A870	012889	CARMEN PAULINO PORTALATIN	37437.00	34875.00	2,612.00	1	2612.00	.00	.00	.00
95A887	015593	AGUSTIN DEL CARMEN SOTO	3232.00	.00	3,232.00	3	.00	1076.00	1078.00	1078.00
95A931	010066	ISABEL REYES CASTILLO	3592.00	.00	3,592.00	4	.00	898.00	898.00	1796.00
95A936	019575	JOSE MERCEDES MORILLO A.	1624.00	542.00	1,082.00	2	541.00	541.00	.00	.00
95A989	01A991	DOMINGO ELICEO BATISTA CRUZ	21683.00	21683.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
95B169	010381	MARIA DOLORES COMAS OROSCO	22122.00	20278.00	1,844.00	1	1844.00	.00	.00	.00
95B226	011535	CELESTE SANCHEZ	2171.00	1627.00	544.00	1	544.00	.00	.00	.00
95B351	016335	RAMON OLIVO JIMENEZ	37487.00	34875.00	2,612.00	1	2612.00	.00	.00	.00
95B941	017099	JUAN BEATO F. Y/O BEATO INDUSTR	277663.00	277663.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
95C031	018076	MAXIMO HERNANDEZ LORENZO	2166.00	2166.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
95C126	018090	JOSE A. CAMACHO Y/O HUMBERTO CA	22580.00	22580.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
95C127	016830	ANITO JIMENEZ Y/O YRMA Y. ANGEL	60034.00	56238.00	3,796.00	1	3796.00	.00	.00	.00
95C375	015267	CARMEN CRUZ BUEZADA	149966.00	149966.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
95C657	015843	INES E. PEPEY Y/O RAMON VARGAS	13043.00	8695.00	4,348.00	2	2174.00	2174.00	.00	.00
95C661	01A846	MANUEL DE JS. HENRIQUEZ VELOZ	27962.00	25211.00	2,751.00	1	2151.00	.00	.00	.00
95C695	01C276	CARMELO VASQUEZ CORTORREAL	5409.00	5409.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
95C846	019852	SIMON BOLIVAR SOTO PUJOLS	14012.00	12011.00	2,001.00	1	2001.00	.00	.00	.00
95D240	016336	HECTOR ANT. GOMEZ TEJADA	9642.00	9642.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
95D299	015769	FRANCISCO RODRIGUEZ	10916.00	9551.00	1,365.00	1	1365.00	.00	.00	.00
95D510	013578	JOHNY MORETA VALENZUELA	14554.00	12734.00	1,820.00	1	1820.00	.00	.00	.00
95D574	015639	ANDRES ANASTASIO ALBA SANTIAGO	14554.00	12734.00	1,820.00	1	1820.00	.00	.00	.00
95D832	019861	NELSON BAEZ VALDEZ	15923.00	15923.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
95E139	017048	MARISIA RAFAELA GUZMAN BRETON	24564.00	19106.00	5,458.00	2	2729.00	2729.00	.00	.00
95E228	01C491	SANTIAGO A. DURAN VALENZUELA	2515.00	1258.00	1,257.00	1	1257.00	.00	.00	.00
95E299	018838	SOCORRO ALT. RODRIGUEZ BUENO	3239.00	2159.00	1,080.00	1	1080.00	.00	.00	.00
960037	01A990	FAVIO DE JESUS REYES POLANCO	8696.00	6522.00	2,174.00	2	1087.00	1087.00	.00	.00
960112	01C515	ECDY CHAVEZ PLACENCIO	3226.00	1076.00	2,150.00	2	1075.00	1075.00	.00	.00
960174	014293	LOURDES MARIA MENA VASQUEZ	36480.00	36480.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
960255	012397	MANUEL DE JESUS DURAN	51704.00	48102.00	3,602.00	1	3602.00	.00	.00	.00
960311	015152	ELPIDIO ULLOA	27394.00	27394.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
960312	016845	VICTOR PIMENTEL MEDINA	40426.00	36480.00	3,946.00	1	3946.00	.00	.00	.00
960342	019768	VICTORIA ROSARIO P.	6522.00	6522.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
960563	018580	JOAQUINA DE LEON Y/O ALBERTO DE	10916.00	10916.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
960673	012807	ANA FRANCISCA FERREIRA	4566.00	4566.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
960674	011841	ANA LUISA SUERO MEDINA	3383.00	3383.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
961027	019868	GEORGINA ROSADO RODRIGUEZ	7576.00	5412.00	2,164.00	2	1082.00	1082.00	.00	.00
961082	01C634	FELIX EVANGELISTA NUÑEZ	4310.00	3232.00	1,078.00	1	1078.00	.00	.00	.00
961273	01C651	PATRIA M. REYES REYES	10147.00	10147.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
961319	015297	ERCILIA MERCEDES TORRES	17583.00	17583.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
961415	018152	MAURA LUGO Y/O BONIFAFIO MONTER	139054.00	139054.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
961603	019928	JUSTINIANO CRUZ CONFESOR	185879.00	176412.00	9,467.00	1	9467.00	.00	.00	.00
961821	01C702	JOSELIN FELIZ Y/O NILFIDO PIMEN	4310.00	4310.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
961822	01C703	MARIA FRANCISCA BUENO	1291.00	1291.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
961853	018348	SANTOS ANTONIO MARIA	26714.00	26714.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
961860	019964	FRANCIA MARIA CUELLO	3247.00	3247.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
962084	018362	PEDRO TORIBIO DE LA CRUZ	45389.00	45389.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
962085	019898	JUAN HERRERA BAUTISTA	62885.00	62885.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
962183	01C037	JOSEFINA HERNANDEZ MARTINEZ	6956.00	6956.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
962221	01C153	RICARDO F. LORENZO DE LA CRUZ	20014.00	18194.00	1,820.00	1	1820.00	.00	.00	.00
962290	015454	REY ALFONSO MERCEDES HIDALGO	15011.00	13646.00	1,365.00	1	1365.00	.00	.00	.00
962333	019899	ANTONIA RODRIGUEZ	4059.00	4059.00	.00	0	.00	.00	.00	.00

ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.
 REPORTE DE MOROSIDAD POR ASESOR
 22-MAY-96

9113

PAG. 1
 F1411

22-MAY-96
 11:34 AM
 ASESOR = 0113-JUAN ZABALA

STG.DCO.

14
 15
 16
 17
 18
 19
 20
 21
 22
 23
 24
 25
 26
 27
 28
 29
 30
 31
 32
 33
 34
 35
 36
 37
 38
 39
 40
 41
 42
 43
 44
 45
 46
 47
 48
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 100

PREST.	CODIGO	NOMBRE	BALANCE	NO VENCIDO	VENCIDO	CUO	01 A 30	31 A 60	61 A 90	91 Y MAS
962442	01C219	FRANCISCO C. PICHARDO RODRIGUEZ	4310.00	4310.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
962902	014790	CLARA MEREJO Y/O EDUVICIS GARCIA	48808.00	46533.00	2,275.00	1	2275.00	.00	.00	.00
963001	01B237	LECCADIO ZABALA CALDERON	7576.00	7576.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
964156	01A708	ELIGIA B. CARABALLO VASQUEZ	4490.00	4490.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
964261	01B037	BALBINO RODRIGUEZ PEYNGSO	12228.00	12228.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
964697	01C925	DULCE MARIA ARIAS PEFEZ	10799.00	9256.00	1,543.00	1	1543.00	.00	.00	.00
964767	01B175	HERVIC VILLALONA VILLALONA	7576.00	7576.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
964775	01C934	RAMON GARCIA	5376.00	5376.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
964840	01C574	MATILDE ALT. LOPEZ PARRA	16304.00	16304.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
964998	01C275	JULIO CESAR SERMOSEN	12987.00	12987.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965031	01C975	MARCOS ANT. PENA PALLAMP	7559.00	7559.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965033	016687	CRISTINA DEL C. CARDENAS P.	10917.00	10917.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965036	011829	MAXIMILIANA SANCHEZ	10917.00	10917.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965041	014127	FRANCISCO ANT. BATISTA E.	102041.00	102041.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965205	232953	JESUS L. FELIZ MARTINEZ	16234.00	16234.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965205	01C378	FERMIN LUCIANO	10823.00	10823.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965273	01C995	ANA DAHARIS GOMEZ	3226.00	3226.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965307	014764	FRANCISCO MENA Y/O VICTORIA VAS	81633.00	81633.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965308	010385	RAMON GUILLERMO SANCHEZ DIAZ	81633.00	81633.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965388	01D010	VENNY GUILLERMO CASTILLO PICHAR	5376.00	5376.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
965474	01C372	MARIA H. PAULINO MARTINEZ	10870.00	10870.00	.00	0	.00	.00	.00	.00
TOTAL ASESOR: 123			3020087.64	2812818.00	207,269.64	143	136566.00	30450.00	15993.00	24260.64
PORCENTAJES			100.00	93.14	6.86		65.89	14.69	7.72	11.70

38

BEST AVAILABLE COPY

22/05/96
11:37 AM

ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.
REPORTE CARTERA DE CUENTAS QUE VENCEN
UFL 01/05/96 AL 31/05/96

PAG.: 001
F154

AFESOR : 0113-JUAN ZABALA

STG.DCC.

FE-PR-CLTE	N O M B R E	PRISTAMO	CUOTA	FECHA	CAPITAL	INTERESES	TOTAL
01-0050	YCLANDA REYES GRULLON	95-4270	012/24	05/05/96	1513.00	.00	1513.00
01-0361	MARIA DOLORES COMAS CROSCU	95-9169	007/12	13/05/96	1244.00	920.00	2773.00
01-0483	JOSE RAFAEL BASGRA LOPEZ	95-2956	002/15	20/05/96	1942.00	.00	1942.00
01-0835	ANGEL ANT. PAEZ CALDERON	95-4438	008/10	20/05/96	3804.00	1065.00	4869.00
01-1535	CELESTE SANCHEZ	95-2226	007/10	16/05/96	544.00	152.00	696.00
01-1616	GERMAN PAEZ	95-4291	012/12	08/05/96	413.00	.00	413.00
01-1841	ANA LUISA SUERO MEDINA	96-6674	004/09	23/05/96	676.00	152.00	828.00
01-2397	MANUEL DE JESUS DUFAN	96-0255	004/15	16/05/96	3602.00	1655.00	5257.00
01-2967	ANA FRANCISCA FERREIRA	96-0673	004/10	23/05/96	652.00	183.00	835.00
01-2889	CARMEN PAULINO PORTALATIN	95-AP70	007/16	06/05/96	2612.00	1200.00	3812.00
01-2972	JOSE DEL CARMEN RODRIGUEZ	95-4292	012/12	08/05/96	5085.00	155.00	5240.00
01-3163	GLORIA A. LUNA GRIJZ	95-8551	009/12	10/05/96	2262.00	764.00	3026.00
01-3578	JOHNY MOFETA VALENZUELA	95-0510	005/12	07/05/96	1820.00	611.00	2431.00
01-4400	JUAN BAUTISTA PULA MCTA	95-3532	006/07	16/05/96	1277.00	.00	1277.00
01-4740	CLARA MEREJO Y/O EDUVIGIS GARCIA	96-2902	002/18	22/05/96	2275.00	1383.00	3658.00
01-4900	VICTOR DIAZ ZABALA	95-5899	011/18	07/05/96	945.00	.00	945.00
01-5209	ATANACIO OGANDO OGANDO	95-9166	009/12	22/05/96	1365.00	459.00	1824.00
01-5425	DCHINGO REYNOSO RODRIGUEZ	95-A054	008/10	14/05/96	5555.00	550.00	6105.00
01-5454	REY ALFONSO MERCEDES HIDALGO	96-2290	002/12	14/05/96	1365.00	409.00	1774.00
01-5533	VIRGILTO PICHARDO DE LA CRUZ	95-5704	011/18	01/05/96	432.00	.00	432.00
01-5639	ANDRES ANASTASIO ALBA SANTIAGO	95-0574	005/12	08/05/96	1820.00	611.00	2431.00
01-5769	FRANCISCO RODRIGUEZ	95-0299	005/12	04/05/96	1365.00	459.00	1824.00
01-5783	MATILDE MEJIA ROSEL	95-4521	008/08	21/05/96	268.00	64.00	332.00
01-5843	INES E. PEPEN Y/O RAMON VARGAS	95-C657	006/10	16/05/96	2174.00	609.00	2783.00
01-6171	FLERIDA ARGENTINA TORRES HOLGUIN DE	95-9276	009/18	23/05/96	5563.00	2060.00	7623.00
01-6228	FEDOR PABLO TAVERAS	95-8280	009/10	03/05/96	518.00	.00	518.00
01-6335	RAMON OLIVO JIMENEZ	95-B351	007/18	16/05/96	2612.00	1200.00	3812.00
01-6518	JUSTO E. PAULINO Z.	95-4916	002/36	17/05/96	1514.00	.00	1514.00
01-6648	SINENCIO LIMA NUÑEZ	95-4317	002/18	15/05/96	776.00	.00	776.00
01-6737	MODESTO BERROA	95-4735	002/12	15/05/96	1012.00	.00	1012.00
01-6830	ANITO JIMENEZ Y/O YRMA Y. ANGELES	95-C127	006/18	08/05/96	3796.00	1921.00	5717.00
01-6845	VICTOR PIMENTEL MEDINA	96-0312	004/12	17/05/96	3946.00	1294.00	5240.00
01-7049	MARSIA RAFAELA GUZMAN BRETON	95-E139	005/12	20/05/96	2729.00	917.00	3646.00
01-8799	JESUS RODRIGUEZ Y/O MARIA ZORRILLA	95-A324	008/15	19/05/96	5448.00	1561.00	7009.00
01-8838	SOCORRO ALT. RODRIGUEZ BUENO	95-E299	005/07	21/05/96	1080.00	212.00	1292.00
01-9285	MELIDO DEL ROSARIO ADAMES	95-9614	008/08	06/05/96	1084.00	240.00	1324.00
01-9575	JOSE MERCEDES MORILLO A.	95-A936	007/08	09/05/96	541.00	121.00	662.00
01-9698	DELMA NAPIA PEREZ ESPINOSA	95-4599	012/15	12/05/96	513.00	.00	513.00
01-9819	MANUEL DE JS. GUERRERO C.	95-5703	011/12	02/05/96	689.00	.00	689.00
01-9852	SIMON BOLIVAR SOTO PUJOLS	95-C846	006/12	20/05/96	2001.00	672.00	2673.00
01-9868	GEORGINA ROSADO RODRIGUEZ	96-1027	003/08	08/05/96	1082.00	216.00	1298.00
01-9869	YCVANNY DE LOS A. LLUBERES	95-8061	010/12	24/05/96	5722.00	567.00	6289.00
01-9928	JUSTINIANO CRUZ CONFESOR	96-1603	003/18	21/05/96	9467.00	4957.00	14424.00
01-9964	FRANCIA MARIA CUELLO	96-1860	003/08	23/05/96	541.00	108.00	649.00
01-A046	ROSA C. URENA Y/O JOSEFINA URENA	95-7697	010/12	18/05/96	2274.00	764.00	3038.00
01-A050	JOSE ANT. JIMENEZ ALMONTE	95-3153	002/24	01/05/96	1064.00	.00	1064.00
01-A051	MANGLO MEDINA FIGUERO	95-4271	012/12	05/05/96	529.00	.00	529.00
01-A345	NICO SUEPO/FRANCISCO UPIA	95-6673	011/18	20/05/96	11850.00	3396.00	15246.00
01-A576	LUIS EMILIO GONZALEZ SANCHEZ	95-3972	002/08	15/05/96	1216.00	.00	1216.00
01-A706	YSIDRO FRIAS UPIA	95-6061	011/18	19/05/96	17751.00	4736.00	22487.00
01-A846	MANUEL DE JS. HENRIQUEZ VELOZ	95-C661	006/18	16/05/96	2151.00	1084.00	3235.00
01-A990	FAVIO DE JESUS REYES POLANCO	96-0037	004/10	06/05/96	1087.00	304.00	1391.00
01-B175	HERVIO VILLALONA VILLALONA	96-4767	001/08	23/05/96	947.00	189.00	1136.00

39
BEST AVAILABLE COPY

22/05/96
11:38 AM

ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.
REPORTE CARTERA CUOTAS QUE VENCEN
DEL 01/05/96 AL 31/05/96

PAG.: 002
F154

9132

ASESOR : 0113-JUAN ZABALA

STG.DGC.

DE-PR-CLTE	N C F B R F	PRESTAMO	CUOTA	FECHA	CAPITAL	INTERESES	TOTAL
01-B240	FRANCISCO CABRAL BATISTA	95-1622	004/08	02/05/96	523.00	.00	523.00
01-B348	SANTOS ANTONIO MARIA	96-1853	003/10	23/05/96	3058.00	668.00	3726.00
01-B367	DOLCOPES B. FRIAS FRIAS	95-3052	005/05	01/05/96	1059.00	.00	1059.00
01-B463	FREDDY COSTE FEYES	95-4032	008/05	15/05/96	409.00	.00	409.00
01-C153	RICARDO F. LORENZO DE LA CRUZ	96-2221	002/12	13/05/96	1820.00	546.00	2366.00
01-C491	SANTIAGO A. DURAN VALENZUELA	95-E278	005/06	20/05/96	1257.00	211.00	1468.00
01-C515	EDDY CHAVEZ PLACENCIO	96-0112	004/05	10/05/96	1075.00	151.00	1226.00
01-C574	MATILDE ALT. LOPEZ PARRA	96-4840	001/10	24/05/96	1630.00	408.00	2038.00
01-C634	FELIX EVANGELISTA NUÑEZ	96-1082	003/06	09/05/96	1078.00	162.00	1240.00
01-C702	JOSELIN FELIZ Y/C NILFIDO PIMENTEL	96-1821	003/06	23/05/96	1078.00	162.00	1240.00
01-C703	MARIA FRANCISCA BUENC	96-1822	003/05	23/05/96	430.00	54.00	484.00
01-C925	DULCE MARIA ARIAS PEREZ	96-4697	001/07	22/05/96	1543.00	270.00	1813.00
01-C934	RAMON GARCIA	96-4775	001/05	23/05/96	1075.00	134.00	1209.00
66 CLIENTES		TOTAL ASESOR			151143.00	40695.00	191843.00
					=====	=====	=====

1/0

22/05/96
11:38 AM

ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS, INC.
REPORTE CARTERA DE CUOTAS QUE VENCEN
DEL 01/05/96 AL 31/05/96

PAG.: 003
F154

9 B 3

ASESOR = 0113-JUAN ZABALA STO.DGO.

DE-PR-CLTE	N O M B R E	PRESTAMO	CUOTA	FECHA	CAPITAL	INTERESES	TOTAL
23-1977	JUAN ZABALA	95-5682	011/17	01/05/96	417.00	.00	417.00
	1 CLIENTES	TOTAL ASESOR			417.00	.00	417.00
	67 CLIENTES	TOTAL GENERAL			151565.00	40695.00	192260.00

47
BEST AVAILABLE COPY

ACTION A ENTREPRENDRE

TABLEAU 10

<u>JOURS DE RETARD</u>	<u>ACTION A ENTREPRENDRE</u>
0	
1-7	
8-14	
15-21	
22-30	
31-33	
31-45	
45-60	
+>60	
+>90	

48

Rapport de Responsable de Crédit Tableau 11

Du 1 a 31 du mai, 1996

Responsable de Crédit

Zone

MICRO ENTREPRISES	Totale Accumulé à date	Mois Courant	Total à date
1. No. entreprises avec crédits circulation			
2. No. entreprises actives			
3. No. entreprises sorties			
4. No. Prêts déboursés			
5. Montant totale portefeuille en circulation début de mois			
6. Montant totale prêté			
7. Montant total récupéré			
8. Montant en circulation fin du mois			
9. No. emplois renforcés			
10.No. emplois créés			

SANTÉ DU PORTEFEUILLE DE L'OFFICIER DE CRÉDIT

Montant des arriérés totale accumule jusqu'à Avril 31, 1996

(mois précédant)

Arriérés par Age	# prêts	%	Montan	%	Montant en Risque	% en Risque
Paiements a jour (0Jours de retard)					0	0
1-30 Jrs de retard						
31-60 Jrs de retard						
61-90 Jrs de retard						
>90 Jrs de retard						
Total						

ANALYSE ET INTERPRÉTATION DU RAPPORT MENSUEL DE L'OFFICIER DE CRÉDIT

A. Montant en circulation fin du mois précédent(Avril 1996)=début du mois courant (Mai 1996)	
B. Montant en arriérés du mois précédant (Mars 1996)	
C. Montant totale en arriérés a date/ moins total en arriérés du mois précédaiant(Mars 1996)	
D. Montant totale en arriérés du mois courant(-) moins montant en arriérés du mois précédant/même totale en arriérés du mois précédant	
E. Pourcentage de Portefeuille en Risque >90 jours	
F. Valeur Prêts Radies	
G. Pourcentage de Prêts Radies (Valeur Prêts Radies/Montant en Circulation)	

Tableau 12 Rapport Consolidé

Superviseur

Zone

Bureau

RC	#Client		Portefeuille en Circulation		Montant Retard	1-30 jrs	>30 jrs	>90 jrs	PER	RAD
	Courant	Cible	Courant	Cible						

RC=Responsable de Credit
 PER=Portefeuille en Risque
 RAD=Radiation