

P.N. ACK-043  
106681

S

## **SEMINAIRE SUR LA GESTION DU CREDIT**

ERIC JABOUIN ET BONY JANVIER, DEVELOPPEMENT  
INTERNATIONAL DESJARDINS

OCTOBER 1999

### **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

**SÉMINAIRE SUR LA GESTION DU CRÉDIT**  
**DISTINCTION NIGHT CLUB**  
**LE 16 OCTOBRE 1999 DE 9:00 HRES À 4:00 HRES**

**ORDRE DU JOUR**

- 1- MOT DE BIENVENUE
- 2- INFORMATION SUR LE DÉROULEMENT
- 3- LA GESTION DU CRÉDIT DANS LA CAISSE (partie théorique)
- 4- PAUSE                      Note: ce premier bloc devrait se terminer à 10:30 hres
- 5- ÉTUDE DU CAS #1 ET CORRECTION EN PLÉNIÈRE (max 1 hre)
- 6- ÉTUDE DU CAS #2 ET CORRECTION EN PLÉNIÈRE (max 1 hre)
- 7- DÎNER (max 1 hre)      Note: ce deuxième bloc devrait se terminer à 1:30 hres)
- 8- ÉTUDE DU CAS #3 ET CORRECTION EN PLÉNIÈRE (max 1 hre)
- 9- GRANDE PLÉNIÈRE ( 30 à 45 min)
- 10- CONCLUSION      ( vers 3:30 hres)

09-08-1999

# SÉMINAIRE SUR LA GESTION DU CRÉDIT

DID - DAI

DU 16 OCTOBRE 1999

Le contenu du séminaire devra être axé sur le coté pratique du crédit, la participation des gens avec un minimum de théorie.

## La partie théorique touchera les points suivants:

- La gestion du crédit dans la caisse: rôle du C.A, du C.C, du C.S. (voir aide-mémoire).
- La clarification du rôle et des responsabilités des principaux intervenants (C.C, directeur, agent de crédit, membre); faire référence au Manuel des normes, politiques et procédures.
- L'importance de bien compléter la demande d'emprunt ( validation, évolution vs demande précédente, capacité de remboursement) et le contrat de prêt (réalisation des garanties, éventuels recours).
- L'importance du classement et de l'ordre dans les dossiers (tous les documents dans le même dossier, dossier en ordre de folios = économie de temps et élimine le risque de perte de documents).
- Les procédures légales ( faire le lien avec la demande et le contrat bien complétés)

## La partie pratique (atelier et plénière):

- Étude de cas en atelier ( trois caisses par table ou neuf (9) personnes); une demande de prêt sera complétée pour chaque cas par les participants (une par table).
- Le nombre de cas se limitera à trois (3) avec différents degrés de difficultés; un exemplaire des formulaires les plus usuels sera disponible à chaque table.
- Des <sup>Facilitateurs</sup> superviseurs circuleront parmi les participants pour activer les échanges au besoin; un participant jouera le rôle d'animateur à chaque table.
- La correction des cas se fera en plénière.
- Une grande plénière à la fin pour répondre à certaines questions non soulevées lors des interventions précédentes.
- Tous les participants recevront un certificat attestant leur participation à ce séminaire

26-08-1999

# GUIDE DE REFÉRENCE POUR LES CAS DE CRÉDIT

SÉMINAIRE DID - DAI

DU 16 OCTOBRE 1999

Cadre de référence: dans tous les cas, il faudra faire ressortir l'importance de la prise de renseignements, que la demande soit entièrement complétée afin de pouvoir en faire une analyse complète et prendre une décision éclairée, bref de bien évaluer le risque.

Éléments importants à mettre en évidence:

- La capacité de paiement (actuelle et future) prime sur la valeur morale: atd/abd
- La stabilité d'emploi
- La stabilité de résidence
- Les références de crédit
- La valeur financière
- Les garanties ( garantie d'épargne: bloquée jusqu'au paiement complet)

Les cas de crédit:

- Le premier cas: risque normal, dossier de qualité, prêt accepté.
- Le deuxième cas: risque plus élevé, dossier avec forces et faiblesses, prêt accordé avec certaines conditions.
- Le troisième cas: risque excessif, beaucoup de faiblesses, prêt devrait être refusé.

Note: Même si les montants cités dans les cas de crédit sont plus importants que ceux qu'ils ont l'habitude de traiter, leur souligner que c'est la même démarche qui s'applique.

26-08-1999

# SÉMINAIRE DE CRÉDIT

## DID-DAI

DU 16 OCTOBRE 1999

### Cas #1

Josapha Beloni (folio 423) est membre de la caisse depuis vingt-quatre (24) mois . M. Beloni est directeur du lycée Claire Heureuse depuis cinq (5) ans et propriétaire depuis dix (10) ans du collège Dessalines qui démontre une rentabilité depuis deux (2) ans et qui est dirigé par sa femme Poline M. Beloni.

Après avoir remboursé son premier prêt (achat de toiles chez Acra) de cinquante mille gourdes (50,000.00 Gdes) sans difficulté, il se présente à la caisse pour demander un crédit de cent mille gourdes (100,000 Gdes ) en vue de s'approvisionner chez Acra (**achat des toiles d'uniforme pour revendre aux parents du milieu**). Le nombre d'élèves qui fréquentent le collège est de deux cent quarante-cinq (245).

Son revenu personnel est de 180,000 gourdes annuellement et celui de son épouse est de 120,000 gourdes. Leur résidence et leurs voitures sont entièrement payées.

En votre qualité d' agent de crédit ou de directeur, analysez ce dossier et faites votre recommandation au Comité de Crédit.

# SOLUTION DU CAS DE CRÉDIT

## CAS #1

1- La première étape qui est valable dans tous les cas, c'est une demande d'emprunt entièrement complétée avec une validation verbale ou écrite de toutes les informations .

Ex: confirmation d'emploi, acte de propriété, historique de crédit, états financiers, etc ....

2- Après avoir vérifié la véracité des informations fournies par le membre et les avoir trouvées exactes, ce qui est déjà un bon point, faire l'évaluation du risque en listant les forces et les faiblesses du dossier concerné:

### 2.1 Forces:

- Membre connu de la caisse ( 2 ans)
- Stabilité d'emploi et de résidence
- Capacité de remboursement ( le couple travaille, emplois intéressants)
- Expérience de crédit favorable à la caisse ( ailleurs ?)
- Valeur financière ( la prise de renseignements devrait le confirmer)
- Le but de l'emprunt est compatible avec son commerce (Collège); vérifier le pro-forma.

### 2.2 Faiblesses:

- Pas de faiblesse importante à première vue, à moins que la validation des renseignements nous le démontre. La demande précédente peut aussi nous permettre de confirmer rapidement certaines informations.

### 3- Recommandation:

Normalement, l'agent de crédit ou le directeur devrait recommander l'acceptation de ce dossier au Comité de crédit selon les politiques en vigueur. Après discussions avec le membre, le produit offert pourrait varier entre le prêt à terme à échéance unique ou avec mensualités dont l'échéance pourrait varier entre 3 et 6 mois maximum.

# SÉMINAIRE DE CRÉDIT

## DID-DAI

DU 16 OCTOBRE 1999

### Cas #2

Mérius Démétrius est membre (folio 1203) de la caisse située à Mombin Crochu depuis seulement six (6) mois accusant un montant de cent cinquante mille gourdes (150,000.00 Gourdes) à son compte d'épargne. Il est un notable bien connu dans la commune ( marié, père de trois enfants) pour être le propriétaire depuis dix (10) ans de la seule boutique (quincaillerie) de la place qui lui sert aussi de résidence familiale et qui est entièrement payée. Son chiffre d'affaires est de l'ordre de 2,000,000 de gourdes l'an et la rentabilité démontrée au dernier état financier est de 300,000 gourdes.

Vue l'état des routes, les camions qui assurent le transport Cap -Mombin Crochu ne fréquentent la zone que rarement, soit une fois chaque deux semaines.

Monsieur Démétrius, étant confronté à de nombreuses difficultés pour transporter ses marchandises, se présente à la caisse pour demander un crédit de deux cent mille gourdes (200,000. Gdes) pour une période de vingt-quatre (24) mois ( taux de 24 % = 10,575 gdes mensuellement) en vue d'acheter une camionnette usagée en bonne état ( 4x4) pour les besoins de son commerce.

En votre qualité d' agent de crédit ou de directeur, analysez ce dossier et faites votre recommandation au Comité de crédit.

# SOLUTION DU CAS DE CRÉDIT

## CAS #2

1- La première étape qui est valable dans tous les cas, c'est une demande d'emprunt entièrement complétée avec une validation verbale ou écrite de toutes les informations.

Ex: confirmation d'emploi, acte de propriété, historique de crédit, etc .....

2- Après avoir vérifié la véracité des informations fournies par le membre et les avoir trouvées exactes, ce qui est déjà un bon point, faire l'évaluation du risque en listant les forces et les faiblesses du dossier concerné:

### 2.1 Forces:

- Stabilité d'emploi et de résidence
- Membre avec une bonne notoriété
- Commerce bien établi, pas de concurrence
- Son compte semble opérer normalement et avec un bon solde (ses états financiers devraient confirmer cette situation)

### 2.2 Faiblesses:

- Membre depuis peu à la caisse .....
- Fait-il affaire à une autre institution ??
- Pourquoi veut-il emprunter à la caisse ??
- Les routes étant très mauvaises, la camionnette est-elle la solution si les camions évitent cette route ?? résistera-t-elle longtemps à ces routes ???
- Qu'arrivera-t-il en cas de panne, d'accidents ??
- Il lui faudra embaucher un chauffeur puisqu'il ne pourra être sur la route et à la boutique en même temps .....

### 3- Recommandation:

La validation des informations recueillies particulièrement au niveau de la valeur financière de Monsieur Démetrius et de l'analyse des états financiers de son commerce répondront sans doute à la majorité de nos questions au niveau des faiblesses relevées.

Si l'analyse démontre une capacité de paiement suffisante de l'entreprise et un ratio d'endettement normal, ce prêt pourrait être consenti avec GARANTIES (épargne, hypothèque) tenant compte du bien financé et de sa vie utile.

Si Monsieur Démetrius transige ailleurs, il y aurait lieu de lui faire une offre de service pour le transfert intégral de ses affaires à la caisse si évidemment il accepte les conditions du prêt.

# SÉMINAIRE DE CRÉDIT

## DID - DAI

DU 16 OCTOBRE 1999

### Cas #3

M. Mario Salgado, marié et jeune père de deux enfants, est le fils de M. Alexandro Salgado, homme très riche propriétaire d'une maison d'affaire (*Bric à Brak*) située à 150 mètres de la caisse populaire.

Suite à une réflexion très poussée du père Salgado concernant la situation Malouk d'insécurité qui sévit dans le pays, il a proposé à la famille Mario Salgado de laisser le pays à destination des États Unis . Ce dernier, bien que fortement attaché à sa famille et en possession d'un visa américain de cinq ans, a préféré voir partir sa maman, sa femme et ses deux (2) enfants qu'il aime tant. Effectivement, ces derniers ont laissé le pays le 23 novembre 1998.

M. Mario Salgado est locataire ( 30,000 gdes annuellement ) et ne possède pas d'actifs importants. Il travaille pour son père depuis cinq (5) ans et sa dernière déclaration d'impôt démontre un revenu de 72,000 gourdes.

En juin 1999, M. Mario Salgado se présente à la caisse , dont il est membre depuis treize (13) mois (sous pression de quelques amis), pour demander un crédit de dix mille (10,000) gourdes pour une période de douze (12) mois (taux de 24% = 946 gdes par mois) en vue de financer l'achat d'un téléviseur et d'une chaîne stéréo.

En votre qualité d'agent de crédit ou de directeur, analysez ce dossier et faites votre recommandation au Comité de crédit.

# SOLUTION DU CAS DE CRÉDIT

## CAS #3

1- La première étape qui est valable dans tous les cas, c'est une demande d'emprunt entièrement complétée avec une validation verbale ou écrite de toutes les informations.

Ex: confirmation d'emploi, acte de propriété, historique de crédit, etc ....

2- Après avoir vérifié la véracité des informations fournies par le membre et les avoir trouvées exactes, ce qui est déjà un bon point, faire l'évaluation du risque en listant les forces et les faiblesses du dossier concerné:

### 2.1 Forces:

- Son père peut le garantir à 100 %
- Stabilité d'emploi

### 2.2 Faiblesses:

- Capacité de remboursement insuffisante
- Stabilité de résidence (visa américain, il est prêt à partir)
- Valeur financière
- Garanties personnelles à offrir ???
- Membre de la caisse sous pression
- But de l'emprunt très discutable

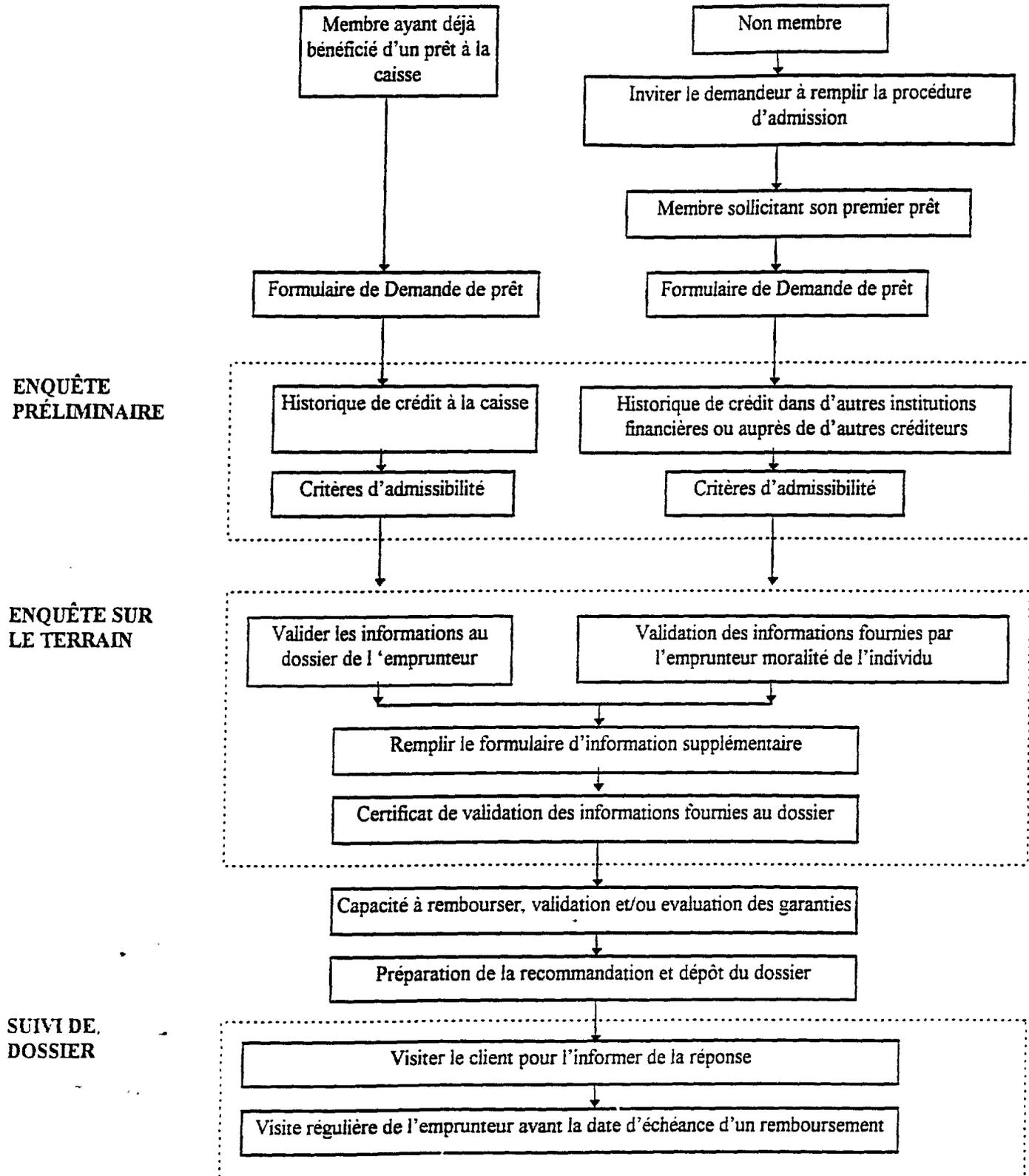
### 3- Recommandation:

Ce dossier possède, tel que présenté, des faiblesses très évidentes qu'une prise de renseignements plus complètes pourrait atténuer un peu sans doute. Cependant, les priorités de Mario sont très discutables et peuvent laisser planer un doute sur sa volonté de rembourser son prêt en cas de problème.

La solution facile serait de demander à son père de garantir le prêt à 100 % par de l'épargne mais la caisse ne doit JAMAIS faire un prêt en fonction des garanties mais bien se GARANTIR en fonction du prêt (pour palier à certaines faiblesses mais pas la capacité de paiement); son rôle de conseiller et d'éducation aux membres doit passer avant l'augmentation du volume des affaires.

Donc, ce prêt devrait normalement être refusé.

## ÉTAPES D'UNE DEMANDE D'EMPRUNT



## INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE

Nom \_\_\_\_\_

No de dossier \_\_\_\_\_

Type de prêt \_\_\_\_\_

<b>SITUATION DE FAMILLE ET RÉSIDENCE</b>				
	INDICATEURS			COTE
	0	2	4	
Situation de famille	célibataire	placé	Marié +5ans	
Nombre de dépendants	10 et +	5 à 9	0 à 5	
Famille à l'étranger	père/mère/époux	oncles/ tantes/ cousins	aucun	
Détenteur de visas ou résidence à l'étranger	résidence	visas 1 an ou +	aucun	
Nb d'années à l'adresse actuelle	12 mois et -	12 à 48 mois	+ de 48 mois	
Réputation familiale	mauvaise ou inconnue	bonne	excellente	
Régularité de paiement factures élect., tél., eau	retard + de 2 mois	1 mois de retard	aucun retard	
Propriétaire ou locataire	locataire	terre	maison + terre	
Membre Église, Assoc. humanitaire ou financière	aucun	Église	Église et associations	
<b>TOTAL</b>				
<b>TRES FAIBLE</b> Moins de 10	<b>FAIBLE</b> de 10 à 14	<b>BON</b> de 15 à 19	<b>TRES BON</b> de 20 à 25	<b>EXCELLENT</b> Plus de 25

<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>				
	INDICATEURS			COTE
	0	2	4	
Années d'opération, ou d'emploi	12 mois et -	12 à 24 mois	24 mois et +	
Réputation, compétitivité du produit	mauvaise	bonne	excellente	
Qualité du produit	mauvaise	bonne	excellente	
Mois dans le lieu actuel	12 mois et -	12 à 24 mois	24 mois et +	
Nb de jours de travail par semaine	1 ou 2	3 à 5	6 ou 7	
Nb d'heures de travail par jour	2 à 3	3 à 6	6 et +	
<b>TOTAL</b>				
<b>TRES FAIBLE</b> Moins de 8	<b>FAIBLE</b> de 8 à 11	<b>BON</b> de 12 à 15	<b>TRES BON</b> de 16 à 19	<b>EXCELLENT</b> Plus de 20

# CERTIFICAT DE VALIDATION

des informations fournies au dossier de demande d'emprunt

\_\_\_\_\_  
Nom

\_\_\_\_\_  
No de dossier

\_\_\_\_\_  
Type de prêt

## RÉSIDENCE ET SITUATION FAMILIALE

Commentaires et moyens utilisés pour valider l'information:

## REVENU FAMILIAL

Commentaires et moyens utilisés pour valider l'information:

## OBLIGATIONS FINANCIÈRES

Commentaires et moyens utilisés pour valider l'information:

## GARANTIES ET AVALISEUR

Commentaires et moyens utilisés pour valider l'information:

Je certifie avoir personnellement fait les vérifications de toutes les informations fournies au dossier par le demandeur:

\_\_\_\_\_  
Signature de l'agent

\_\_\_\_\_  
Date

**SÉMINAIRE SUR LA GESTION DU CRÉDIT**

**DID - DAI**

**DU 16 OCTOBRE 1999**

**DOCUMENTS ORIGINAUX À FOURNIR AUX FORMATEURS ET  
DISPONIBLES À CHACUNE DES TABLES POUR LES PARTICIPANTS POUR  
FIN DE CONSULTATION:**

- **UNE DEMANDE D'EMPRUNT**
- **UNE RECONNAISSANCE DE DETTE**
- **LE RAPPORT DES PRÊTS EN RETARD**
- **UNE FICHE DE PRÊT**
- **LA FEUILLE DE CALCUL DE LA PROVISION POUR MAUVAISES  
CRÉANCES**

**23-09-1999**

**DEMANDE D'EMPRUNT**

PAGE 1 DE 4

DATE					
DOSSIER NO.		FOLIO			
<b>DECLARATION DU MEMBRE</b>					
<b>RENSEIGNEMENTS GENERAUX</b>					
Nom:		Prénoms:		Sexe:	
Adresse:			Date de naissance:		
Situation familiale <i>(Cocher la case appropriée)</i>		Marié(e)	Célibataire	Veuf(ve)	Divorcé(e)
Nom du conjoint:		Prénoms:			
Enfants à charges:		Autres personnes à charge:			
<b>REVENU FAMILIAL</b>					
Occupation		Employeur			
Revenu brut					
Autres revenus					
Revenus du conjoint et autres					
			<b>TOTAL</b>		
<b>OBLIGATIONS FINANCIERES</b>					
Maison ou loyer (Entretien de la maison, loyer et autres frais)					
Nourriture (Aliments et autres nécessités alimentaires)					
Autres (spécifiez au verso)					
Emprunt/Remboursement (Capital et intérêts)					
			<b>TOTAL</b>		
<b>PATRIMOINE</b>					
Solde en épargne en date du:					
Autres:					
<b>SITUATION DU MEMBRE VIS-A-VIS DE LA CAISSE</b>					
Date d'admission	Capital social libéré		Autres		

15

# RECONNAISSANCE DE DETTE

Folio \_\_\_\_\_

Nom \_\_\_\_\_ Prénoms \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_

Je soussigné:

1. reconnais avoir emprunté et reçu de la Caisse \_\_\_\_\_  
la somme de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) gourdes;
2. m'engage à rembourser cette somme avec un taux d'intérêt de \_\_\_\_\_ %;
3. m'engage à effectuer le remboursement du montant total du prêt (capital plus  
intérêts) à la Caisse \_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_  
versements \_\_\_\_\_ égaux et consécutifs de  
\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) gourdes à compter du  
\_\_\_\_\_ et se terminant le \_\_\_\_\_  
ou selon les modalités, conditions et calendrier annexés;
4. m'engage à payer des frais \_\_\_\_\_ totalisant la  
somme de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) gourdes dès la  
réception du prêt ou selon les modalités décrites en annexe;
5. m'engage à payer une pénalité de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) gourdes  
par jour de retard dans mes versements;
6. consens à maintenir dans mon compte épargne et à donner en garantie la  
somme de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) gourdes;
7. donne également en garantie \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
8. autorise la Caisse à prélever de mon compte épargne les versements à leur  
échéance;
9. engage mes héritiers mentionnés dans ma déclaration de testament à respecter  
cette entente.

Fait à \_\_\_\_\_

Signé le \_\_\_\_\_

Gérant \_\_\_\_\_

Membre \_\_\_\_\_

Je me porte caution conjoint et solidaire des sommes ci-haut empruntées

Avaliseur \_\_\_\_\_

Avaliseur \_\_\_\_\_

Témoin \_\_\_\_\_

Témoin \_\_\_\_\_



