



**ANIMH**  
Association Nationale des  
Institutions de Microfinance d'Haïti

**CENTRE DE FORMATION CONTINUE**  
**RAPPORT DE FORMATION**

**PRINCIPES DE BASE DE CRÉDIT**

Du 19 au 21 Décembre 2007

**DÉCEMBRE 2007**

## INTRODUCTION

L'ANIMH a organisé une session de formation sur les *Principes de Base de Crédit* du 19 au 21 décembre 2007. L'Association avait retenu les services de M. Frantz Élyzée pour animer cette formation.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectif principal de permettre aux agents de crédit d'appréhender les concepts du microcrédit et d'appliquer les différentes techniques d'analyse pour une meilleure gestion du portefeuille. Dans le cadre du processus de révision des modules de formation, il a été décidé au cours d'une rencontre avec les membres et les formateurs de revoir les objectifs spécifiques et le contenu de cette formation afin de mieux répondre aux besoins des IMF.

Les objectifs spécifiques poursuivis dans le cadre de cette formation sont ainsi formulés:

- ✓ comprendre le rôle et les responsabilités de l'officier de crédit ;
- ✓ identifier les « 6C » en microfinance ;
- ✓ acquérir des techniques de conduite de l'interview du client et analyser la capacité de remboursement ;
- ✓ démontrer l'importance de la visite des sites avant l'octroi du crédit ;
- ✓ comprendre l'importance des visites de suivi auprès du client ;
- ✓ maîtriser le processus de crédit dans une IMF.

## PROFIL DES PARTICIPANTS

À cette formation, ont participé trois (3) employés de FONDESPOIR, deux (2) de GTIH et deux (2) stagiaires du projet Haïti / MSME. Les employés des deux IMF ont déjà une certaine expérience en microfinance en tant qu'officiers de crédit. Par contre, les stagiaires du projet Haïti / MSME étant nouveaux dans le secteur, il a fallu leur faire une brève présentation dudit secteur afin de leur permettre de se familiariser avec les principaux concepts utilisés dans l'industrie de la microfinance. Des sept (7) participants à ce cours, notons qu'il y avait deux (2) représentantes de la gente féminine.

## **APPROCHE PEDAGOGIQUE**

Pour les cours de base comme celui sur les principes de base de crédit, l'approche privilégiée est celle des exposés théoriques. Des séances en atelier ont permis de compléter la partie théorique.

## **QUALITE DE LA FORMATION**

Il convient de rappeler que c'est la première session dispensée suite à la réunion qui s'est tenue le 4 décembre dernier sur la révision des modules de formation. Le contenu de ce cours a donc été modifié afin de tenir compte des recommandations des membres qui avaient fait ressortir la nécessité d'avoir une formation avec plus de cas pratiques vu qu'il s'agit d'une formation adressée surtout à des agents de crédit. Cependant, au cours des échanges entre le formateur et le bureau exécutif de l'ANIMH, il a été décidé que, dans le cadre d'une formation sur les principes de base de crédit qui est la première formation de la ligne de métier « technologie de crédit », il est primordial de prioriser les concepts de base, donc la théorie ; les cas pratiques seraient surtout traités lors des formations sur les impayés et la gestion du portefeuille.

Vu qu'il s'agit de la première session avec le contenu revu et corrigé, il importe de tenir compte des leçons de ce qu'on pourrait qualifier d'expérience pilote. Sur la base des commentaires des participants qui, dans l'ensemble se sont montrés satisfaits, certains ajouts peuvent être faits en termes de qualité et de quantité des outils.

## **RÉSULTATS DE L'ÉPREUVE**

Cinq (5) participants ont subi avec succès l'épreuve écrite.

## **CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS**

L'ANIMH, de concert avec les formateurs, compte mettre à profit les résultats de cette session afin d'améliorer la qualité de la formation sur les Principes de Base de Crédit. Ce cours est important dans le processus d'apprentissage car il constitue le premier cours que doit suivre tout agent de crédit. Il faudrait pouvoir renforcer le premier chapitre qui est en fait le cours d'introduction à la microfinance vu que certains

participants n'ont aucune notion de microfinance à leur arrivée au Centre de Formation Continue. De plus, il faudrait mettre l'accent sur les meilleures pratiques, celles qui concernent les agents de crédit.



Titre et code du cours : Principes de base du crédit

Nom du formateur : Frantz Elyzée

Date : 19 au 21 Décembre 2007

Durée : 3 jours

		1 : MEDIOCRE 2 : PASSABLE 3 : BIEN 4 : TRES BIEN 5 : EXCELLENT										
Indicateurs/participants	1	2	3	4	5	Indicateurs/formation	1	2	3	4	5	
Niveau académique du groupe						Pertinence du thème						
Intérêt des participants pour le thème						Choix de la documentation						
Qualité des réflexions et discussions						Quantité des outils						
Qualité de l'interaction entre les membres du groupe						Qualité des outils						
Exécution des directives						Qualité des cas pratiques						
Assimilation des connaissances et compétences						Clarté de la méthodologie						
Capacité à répliquer les acquis de la formation						Durée du séminaire						
Assiduité						Qualité de l'animation						
Performance générale du groupe						Dynamique/Ambiance du cours						
						Assimilation du contenu par le participant						
						Performance du formateur						
						Pause café						
						Pause déjeuner						
						Local/ environnement						

*La colonne de gauche a été remplie par le formateur et celle de droite est une synthèse de l'évaluation de la formation par les participants.*

### **1. Acquis de la formation qui vont contribuer à une meilleure performance**

- a) Sens de l'observation surtout au moment de l'évaluation
- b) Faire preuve de patience en écoutant le client
- c) Agir en professionnel en appliquant les principes de crédit
- d) Comment octroyer un crédit
- e) Les « 6C » de l'analyse
- f) Différence entre microcrédit et microfinance
- g) Mode de gestion du portefeuille de l'évaluation au suivi
- h) Bien gérer les anciens clients comme s'il s'agissait de nouveaux clients
- i) Compréhension des termes techniques
- j) Comment traiter les clients

### **2. Acquis de la formation difficiles à intégrer dans le travail**

- a) Le suivi, faute de moyens
- b) La pratique qui est différente de la théorie
- c) Prospection et marketing qui dépendent de l'institution
- d) Certaines garanties

### **3. Points à améliorer dans le contenu de la formation**

- a) La documentation qui devrait être distribuée dès le premier jour
- b) La présentation des *slides*

### **4. Commentaires et recommandations**

- a) Avoir beaucoup plus d'activités pour que le cours soit plus dynamique
- b) Avoir plus d'un formateur