



MOV1.2.CBNRM1:G

**LA MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME
DU MICRO CREDIT AU SECTEUR DE
LOMAKO**

Par Eric Fuani

**Kinshasa
Juillet 2008**

INTRODUCTION

Dans ses statuts, un des objectifs de REFADD est, entre autres, de lutter contre la pauvreté et il a bénéficié d'un appui financier de AWF afin de mettre en œuvre le projet sur les alternatives économiques à la chasse. Ce projet s'inscrit dans la convention signée entre AWF et le FFEM dont l'objectif est l'appui à la conservation. Et c'est dans ce cadre que nous avons été choisi pour aider à la mise en œuvre du micro crédit dans la partie périphérique de la Réserve de Lomako ; cette activité faisant ainsi partie du projet dont question ci-dessus.

Le micro crédit a été perçu à juste titre comme une activité qui peut générer un bénéfice économique qui soutient les impératifs des objectifs de conservation.

La micro finance s'est développée comme une approche de développement économique qui s'intéresse spécifiquement aux hommes et femmes à faible revenu. Le micro crédit désigne l'offre de services financiers à une clientèle pauvre composée notamment de petits travailleurs indépendants.

Ces services financiers comprennent généralement l'épargne et le crédit. Mais dans un sens plus large, on peut aussi compter les services d'assurance et de transfert.

Loin d'être une simple affaire de banquier, la micro finance est un outil du développement.

Ces activités comprennent :

- les petits crédits, en particulier pour le fond de roulement
- des formes de garanties spécifiques telles que la caution solidaire ou l'épargne obligatoire
- l'accès à des crédits successifs et de montant croissant en fonction de la performance de remboursement
- l'octroi et le suivi de crédits
- de produits d'épargne surs.

Une structure de micro crédit repose sur l'hypothèse essentielle que de nombreux pauvres sont demandeurs de crédits productifs et sont en mesure de les absorber et de les utiliser. Une telle structure doit être capable d'atteindre les pauvres en mettant à leur disposition de meilleurs produits financiers issus de l'expérimentation et de l'innovation.

Le micro crédit vise donc à satisfaire les besoins financiers de segments de marché mal ou peu desservis, dans une perspective de développement. Ces objectifs de développement étant :

- la réduction de la pauvreté
- le renforcement de position sociale de la femme ou de groupes de population défavorisés
- la création d'emploi
- le soutien à la croissance et à la diversification des entreprises existantes
- l'encouragement à la création d'entreprises.

Tout en travaillant à l'accomplissement de ces objectifs, il y a un grand objectif à long terme qui doit être le soubassement de toute structure de micro crédit : la pérennité, c'est-à-dire générer suffisamment de revenus pour couvrir les coûts de l'offre de services financiers. A chaque marché cible correspondra des coûts particuliers, c'est pourquoi en fonction du marché choisi la situation financière de cette structure en est affectée différemment.

Caractéristiques particulières de micro crédits

Le micro crédit est l'aspect le plus connu de la micro finance. Il consiste le plus souvent à octroyer des prêts à court terme, soit pour permettre la constitution du fonds de roulement, soit pour réaliser de petits investissements (par exemple une machine à coudre, un achat des semences par les maraîchers etc....)

Les traits caractéristiques particuliers au micro crédit concernent :

- Le niveau des montants financés : on parle de « micro » crédits. Il est généralement admis que le montant des crédits se situe entre 20 et 1000\$;
- Le terme ou échéance de remboursement : sous des formes variées (remboursement journalier, hebdomadaire, mensuel ou un remboursement unique à terme échu), le terme de remboursement de crédit est généralement court et ne dépasse pas 12 mois ;
- Les conditions d'accès et d'octroi de crédit : les formalités et procédures nécessaires pour formuler une demande de crédit sont les plus simples possibles. Le temps entre la demande et l'octroi de crédit est le plus court possible. Les garanties recherchées se trouvent en dehors du système bancaire classique.

Mission

Le projet est motivé par le désir de réduire la pauvreté en aidant les pauvres à se créer des moyens d'existence durables, afin de réduire la pression sur les ressources naturelles.

Avec la création de la Réserve de Lomako, les populations riveraines ont nécessairement besoin d'autres alternatives économiques qui puissent leur permettre d'avoir un revenu sans pour autant avoir à exercer une pression sur la Réserve.

Dans le cadre des activités allouées à REFADD, lesquelles activités entrent dans le cadre du projet intitulé « gestion communautaire de la biodiversité de la forêt de Lomako », il est prévu la mise en place de micro crédits. C'est ainsi que le REFADD va faire appel à un consultant afin de :

- Etudier et analyser la démarche à entreprendre afin d'installer le système de micro crédit dans la partie de l'équateur concernée.
- Proposition de différentes approches théoriques et pratiques du micro crédit appropriées dans le lands cape
- former des agents de REFADD qui auront en charge l'application du programme de micro crédit.

Ce travail devra avoir comme résultat :

- Elaboration d'une méthodologie appropriée en ce qui concerne le crédit à accorder ; détermination du montant de crédit minimum et maximum à accorder ; détermination du cycle de crédit et taux d'intérêt
- Elaboration d'un modèle de gestion et de comptabilisation simple et efficace des prêts alloués

Le consultant s'est servi des éléments ci après pour arriver à la réalisation de ce travail :

- le recensement socio économique réalisées par AWF en son temps
- entretiens avec l'équipe de REFADD qui gère le projet sur le terrain et qui est basé à Lingunda
- Rapport d'activités de Refadd réalisées de Mai A Juillet 2008

CHAPITRE 1 : SITUATION SOCIO ECONOMIQUE DU SECTEUR DE LOMAKO

Nous nous proposons dans ce chapitre de présenter la situation socio économique du secteur, de manière à comprendre dans quel contexte se situe notre étude.

1 .1 Situation Géographique du secteur de LOMAKO

Le secteur de LOMAKO étant situé au territoire de BEFALE dans la province équatoriale de la République Démocratique du Congo, est limité :

- au Nord : BONGANDANGA ET BANSAKUSU
- A L'Est : DJOLU
- Au Sud : BOENDE
- A L'ouest : BOKOMBA.

1. 2 Conditions de vie de la population

La population active du secteur de LOMAKO est principalement agricole et se regroupe dans différentes associations ayant un même type d'activités. Il faut noter que certaines associations sont aussi spécialisées dans la pêche, le commerce, la chasse et l'élevage.

Ces associations se caractérisent par les éléments suivants :

- Elles comptent en moyenne 40 membres et sont mixtes.
- La grande majorité des membres sont de mariés.
- Le recrutement des membres se fait suivant les critères de : niveau d'étude, de disponibilité et de compétence.
- Les membres sont solidairement liés et arrivent à s'assister mutuellement, car il y a un système des cotisations des membres pour alimenter leurs caisses de secours pour palier à tout imprévu.
- Tous les membres d'une association participent à la production, ces associations sont très bien organisées avec un comité de direction qui veille à la bonne marche des membres.
- Les cultures pratiquées dans les associations : Mais, Manioc, banane, riz, courge, patate douce.
- L'élevage sert à la consommation domestique, à la vente et à l'épargne.
- La pêche sert à la consommation et à la vente.

En ce qui concerne les infrastructures de base, Le niveau d'infrastructures de communication dans le secteur de Lomako est incroyablement au plus bas, constituant un grand défi à relever dans l'implantation de la structure de micro crédit. Les routes étant impraticables depuis plus d'une décennie, les paysans s'organisent avec les moyens de bord pour les entretenir.

Le moyen de transport le plus utilisé est le transport par eau, ce qui nécessite que les évacuations des produits se fassent par bateau, baleinière, radeaux de bois etc...

Cependant les ports d'évacuation se situent dans les 25 à 50 km du secteur de LOMAKO et, pour y arriver avec les marchandises, on marche à pieds ou on utilise les vélos, le portage humain et le chariot.

En plus, Les centres de santé et les écoles, étant aussi distants des habitations de la population, sont composés de personnels peu qualifiés et les coûts de leur service ne sont pas à la portée de la population.

Devant le niveau de pauvreté qui sevit dans le secteur, la population s'organise dans les ristournes (LIKELEMBA) et arrive même à demander le service des usagers indépendants. Ces derniers prêtent à un taux d'intérêt de 50% avec des gages en nature, car en cas de non remboursement, les gages peuvent être mise à la vente.

Ainsi, notre programme de crédit avec une méthodologie simple et souple a l'ambition d'aider la population de LOMAKO à se créer des moyens d'existence plus durables, afin de réduire la pression sur les ressources naturelles.

CHAPITRE 2 : METHODOLOGIE DE CREDIT AU SECTEUR DE LOMAKO

Compte tenu du contexte de Lomako et de l'organisation de la structure productive en association, la méthodologie appropriée serait une méthodologie de groupe, dans la mesure où la population s'est déjà organisée en associations. Les membres faisant partie de ces associations se connaissent, ce qui rend le contrôle plus aisé.

Les plans de remboursements reposeront sur de versements bihebdomadaires, mensuels ou sur le versement d'une seule somme à la fin du contrat dépend du type du type d'activité de clients comme on va le voir ci-dessous. En effet, la fréquence de versements dépendant des rentrées d'argent de l'emprunteur, nous ferons une nette distinction entre les clients dont les revenus sont tirés de l'agriculture et ceux dont les revenus sont tirés du petit élevage ou de la pêche.

Cette méthodologie implique:

- Les petits prêts octroyés à des individus ou à des groupes, qu'on pourrait appeler « groupes solidaires » essentiellement formés à cette fin. Les membres de ce groupe auront l'obligation de se couvrir les uns des autres (c'est-à-dire, si un membre du groupe ne remplit pas ses obligations en matière de remboursement, les autres doivent les assumer). Ces groupes solidaires doivent être constitués des membres qui exercent dans un même secteur d'activité.
- Les taux d'intérêt appliqués seront adaptés aux conditions de délabrement avancé du tissu économique de secteur de Lomako, mais quand même supérieurs à ceux du système bancaire traditionnel, si la structure veut être viable et pérenne, compte tenu du risque que représente la difficulté d'écoulement de marchandises dans ce coin.
- Les garanties peuvent être réelles ou morales, mais elles reposent avant tout sur des mécanismes de pression sociale (groupe solidaire ou chef du village). la proximité : la proximité des clients doit être de rigueur. Cette proximité doit être à la fois géographique et sociale. Ainsi elle établit une relation fiable entre les clients et la structure de micro crédit.

2. 1 LES MODALITES DE CREDIT

Suite à l'entretien avec les agents de REFADD évoluant dans le secteur de LOMAKO, et au regard des enquêtes socio-économiques de ce secteur, il ressort que les populations actives organisées en associations préfèrent écouler leur produit à BASANKUSU, MBANDAKA, BOENDE et KINHSASA, car le marché local n'est pas rentable.

Les membres se réunissent suivant leurs activités respectives ce qui est un grand avantage. Dans le cas spécifique de notre programme de crédit, nous préconisons une organisation des groupes solidaires ayant chacun un minimum de 5 membres et un maximum de 10 membres de même sexe, compte tenu de la mentalité et culture du milieu, qui voudraient que l'homme ait un ascendant sur la femme. Ainsi un groupe solidaire avec 10 membres au maximum et de même sexe, permet d'établir un système de gestion et de contrôle simple et efficace, sans que certains se sentent supérieurs aux autres.

Pour devenir membre d'un groupe, les exigences ci après doivent être de rigueur:

- Posséder une activité génératrice de revenu
- Résider dans la localité et/ou même village
- Etre garanti par le groupe

- Avoir au minimum 18 ans et tout au plus 60 ans ;
- Répondre à d'autres exigences spécifiques du groupe.

2.2 Montant de crédit à accorder

Pour de raisons pratiques, et enfin de palier au risque de dépréciation qui pourrait rendre insignifiants les prêts remboursés à l'échéance, nous aurions souhaité que les prêts s'accordent en dollars. Toutefois, vu la difficulté de trouver de dollars dans cette partie du pays, les prêts peuvent être en francs congolais mais indexés aux dollars. Le crédit minimum serait de l'ordre de 50\$, le crédit maximum se situerait autour de 500\$.

Pour le 1^{er} prêt (le 1^{er} cycle), le montant minimum et maximum sont respectivement de 50\$ à 100\$ par membre du groupe suivant la capacité remboursement de chaque client.

Cependant, l'augmentation de prêt est prévue pour le prochain cycle selon la demande et le comportement dans la méthodologie.

Les montants varieront selon le type d'activités génératrices de revenu.

Compte tenu de la diversité de cultures de clients potentiels au secteur de Lomako d'où ils tirent leur revenu, nous allons indiquer différentes modalités selon qu'il s'agit des cultures dont la récolte se fait une fois par an, trois fois et les autres qui sont plus régulières.

A. les clients dont les cultures ont une récolte d'une fois par an ou saisonnières (maïs, riz, patate douce).

La rentrée d'argent de l'emprunteur est un critère déterminant sur les modalités de crédit. Nous avons à faire ici à un schéma de rentrées d'argent, probablement régulier mais annuel. Le prêt approprié ici est un prêt annuel dont le montant initial ne devait pas dépasser 500\$, avec la possibilité d'augmentation, eu égard au bon remboursement du prêt, sous réserve d'une amélioration positive de sa production, et aux besoins réels de l'emprunteur.

Le remboursement se fera par versements d'une seule somme à la fin du contrat.

	Montant du prêt	Taux d'intérêts pour les 12 mois	Montant total de la dette	Remboursement annuel
Initial	500\$	35%	675\$	675\$
2ième prêt	650	35%	875	875
3ième prêt	800	35%	1080	1080

Etant donné que ces paysans n'ont pas un capital significatif, une épargne obligatoire de 10% du montant à allouer et la certification du sérieux et de l'intégrité de l'emprunteur par l'autorité locale devront servir de garantie pour l'octroi de ce prêt.

Cette catégorie de clients devra être minimisée au début des opérations parce que présentant beaucoup de risques de retard de remboursement ou de non remboursement, étant donné que la récolte est annuelle et une mauvaise récolte peut compromettre totalement la capacité de remboursement de l'emprunteur.

B. Les clients avec revenu venant de l'élevage

L'élevage pouvant donner la possibilité de produire un revenu deux à trois par an, la catégorie de ces clients peuvent avoir un plan de crédit à remboursement mensuel, avec un crédit trimestriel. Les montants de crédit peuvent aller de 100\$ à 250\$, maximum.

	Montant du prêt	Taux d'intérêt par mois	Montant total de la dette	Remboursement mensuel
Initial	100\$	4%	112\$	37,3\$
	150	4%	168\$	56\$
	200	4%	220\$	73,3%
	250	4%	280\$	93,3%

Il va sans dire que les montants peuvent être différents de l'illustration ci-dessus, tant que cela reste entre la fourchette de 100\$ à 250\$.

C. Les clients tirant leur revenu de la pêche et différents produits non ligneux

Ici c'est la catégorie qui renferme pour la plupart, de pêcheurs étant donné que cette activité semble être une activité quotidienne. Mais pour être en mesure de gagner suffisamment, ils sont obligés d'aller vendre soit à Mbandaka, Basankusu ou Boende ou même Kinshasa. Avec cette catégorie de clients, un crédit avec versement hebdomadaire serait le plus approprié. Le crédit sera de quatre mois, remboursable de façon bihebdomadaire, donc en huit tranches. Les montants de crédits iront de 50\$ à 100\$ maximum.

	Montant du prêt	Taux d'intérêt par mois	Montant total de la dette	Remboursement mensuel
Initial	50	4%	58	14,5
	70	4%	81	20,25
	90	4%	104	26
	100	4%	116	29

On observe le taux le plus élevé avec les catégories b et c, alors que la catégorie à risque a un taux inférieur. Cela pourrait paraître comme un paradoxe, mais en réalité, surcharger la catégorie a, risquerait de décourager les agriculteurs à demander un crédit. Aussi les deux dernières catégories ayant un turn over plus rapide, il serait judicieux de tabler la -dessus, en y gagnant le plus possible de manière à minimiser le taux du risque de non ou retard de paiement que pourrait générer le crédit agricole.

2.3 Les aspects légaux

Après avoir expliqué quelle méthodologie appliquée au secteur de Iomako pour le microcredit, nous allons parler de la capacité de REFADD à pouvoir entreprendre les activités de micro crédit.

En effet, en vertu de l'article 19 de la Loi n.002/2002 du 2 février 2002 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit, aucune entreprise autre qu'un établissement de crédit ne peut réaliser des opérations de banque à titre habituel.

Les modalités d'exercice de l'activité de Micro finance sont fixées par l'Instruction n. 1 du 12 septembre 2003 de la Banque Centrale du Congo, telle que modifiée le 18 décembre 2005.

Aux termes des articles 4 et suivants de l'Instruction précitée, trois catégories d'Institutions sont autorisées à réaliser des opérations de micro finance à titre de profession habituelle.

Il s'agit de :

- entreprises de micro- crédit de première catégorie ;

- entreprises de micro- crédit de deuxième catégorie ;
- sociétés de micro finance.

Pour être agréée comme société de micro finance, l'entreprise requérante doit notamment adopter la forme de société par action à responsabilité limitée et disposer d'un capital minimum de USD 100.000.

L'agrément comme entreprise de micro- crédit de première ou deuxième catégorie est subordonné à la réunion par l'entreprise requérante d'un capital minimum respectif de USD 15.000 ou de USD 50.000.

La Banque Centrale du Congo apprécie l'adéquation de la forme juridique proposée par la requérante avec l'activité envisagée. Dans la pratique, la Banque Centrale conseille généralement aux promoteurs des entreprises de micro- crédit d'adopter la forme de société privée à responsabilité limitée (SPRL).

Il s'avère donc que le REFADD en tant que ONG ne peut pas mener les activités de micro crédit. Il lui faudrait soit

- confier cette activité à une structure de micro crédit existante qui exercera alors ces activités pour le compte de REFADD selon les accords convenus entre eux, ou
- constituer une entreprise de micro crédit de première catégorie dont l'exigence est d'avoir un capital minimum de \$15 ,000 pour être agréée par la Banque Centrale. Cette option est tout à fait possible dans la mesure où un des objectifs de REFADD est la lutte pour la réduction de la pauvreté et à ce titre, l'ONG est tout à fait autorisée à créer une entreprise de micro crédit. Qu'il soit clairement indiqué ici que ce n'est pas le REFADD qui deviendra une structure de micro crédit mais une entreprise distincte créée par le REFADD, avec une orientation totalement différente, et qui elle, ne sera pas une entité à but non lucratif.

Cette méthodologie a l'avantage d'être très simple et facile à faire comprendre aux populations de Iomako. En effet, le système de sélection mutuelle qui est à l'origine de la constitution de tels groupes, non seulement renforce la confiance de la structure de micro crédit envers le groupe, mais aussi la confiance entre les membres. En, il y a la possibilité de toucher un public plus large car en substituant à une garantie la ressource sociale, la structure financière peut étendre sa clientèle et toucher les couches de populations les plus démunies.

CHAPITRE 3 GESTION DU PROGRAMME DE CREDIT

Le présent chapitre traite de la gestion du portefeuille et de liquidité d'une part, et d'autre part, il définit les objectifs financiers du programme.

A GESTION DU PORTEFEUILLE

Le portefeuille étant la source principale de revenu d'une institution de micro crédit, son examen nous donne des informations précieuses sur la pérennité financière de l'institution en évaluant la productivité, l'efficacité, la viabilité financière et la rentabilité.

Le rapport de gestion du portefeuille comprend : le montant total et le nombre de crédits décaissés, le nombre et le montant des crédits en cours de fin de période, le montant des remboursements en retard, le montant de l'encours des crédits en retard, une balance âgée et les informations sur le nombre d'agents de crédit et nombre de groupes.

Dans notre programme, le rapport du portefeuille est préparé sur une base hebdomadaire et mensuelle et annuelle ; la fréquence mensuelle de remboursement doit être contrôlée chaque semaine d'une part et d'autre part la clôture des comptes se fait mensuellement.

Il faut noter que ce rapport est lié au bilan et au compte des résultats dans la mesure où la valeur de l'encours de crédits, des créances passées en pertes et les dotations aux provisions sont enregistrés au bilan et au compte des résultats. Cependant les intérêts perçus et enregistrés dans le système comptable sont introduits dans la base des données du portefeuille, et non dans le rapport résumé du portefeuille.

Sur ce, nous vous proposons le rapport résumé du portefeuille et le modèle de gestion des prêts

a) le rapport résumé du portefeuille

Rapport des clients	Nombre	
Nouveaux clients	C	
Nouveaux groupes	G	
Clients qui quittent	C	
Total clients	CC	
Total groupes	G	
Nombre de femmes	F	
Nombre d'agents de crédit	AC	
Nombre de salariés	S	
Nombre d'agences	A	
Portefeuille de crédit	Nombre	Montant
<u>Encours de crédit :</u>		
Encours total	N (clients actifs)	M
Encours moyens par client		M/C
Crédits abandonnés	CN	CM
<u>Déboursements :</u>		

Total des prêts déboursés	ND	MD	
Prêt moyen déboursé		M/N	
Déboursements premiers crédits	PC	M	
Balance âgée du portefeuille	Nombre	Montant	Portefeuille à risque en %
Crédit à jour			
1-30 jours de retard			
31—60 jours de retard			
61—90 jours de retard			
91—180 jours de retard			
Plus de 180 jours			
Total			

N.B : la balance âgée se fait manuellement sur base de notre fichier EXCEL de gestion des prêts, car il n'y a pas de logiciel approprié de gestion des prêts.

b) Modèle de Gestion des prêts

Le modèle de gestion des prêts est un tableau lié Excel ou nous avons les informations sur :

- les crédits accordés par cycle (registre C)
- les remboursements par cycle subdivisés en principal et intérêts (RMBSMNT mensuel C)
- l'encours du portefeuille par cycle (encours portefeuille C)

Ces informations nous permettront de suivre l'évolution des prêts et d'établir une balance âgée.

Le modèle **de gestion des prêts en Excel** nous fournit les détails du tableau.

Il faut noter que pour chaque variante, il doit y avoir un tableau de suivi EXCEL suivant fréquence de remboursement.

B GESTION DE LIQUIDITE

Par gestion de liquidité, nous nous entendons l'utilisation de la comptabilité caisse pour suivre tous les mouvements d'entrées et de sorties de caisse.

Le rapport de liquidité doit être fait hebdomadairement et la clôture de chaque mois doit déterminer les besoins de l'institution et les moyens pour y faire face. Ainsi l'objectif de ce rapport est de montrer d'où vient l'argent et comment il est utilisé pendant une période donnée.

Modèle de rapport de caisse

Nous vous présentons ci après un modèle de caisse simple pour un suivi journalier

Sorties de caisse

Entrées de caisse

date	intitulé	Montant en FC	Intitulé	Montant en FC
01/07/08	Crédit accordé	W WW W	Subventions reçues	XXXXX
			Remboursements des prêts	YYY
	Total sorties	W	Total entrées	Z
			Solde du jour	Z-W

Le solde journalier doit correspondre aux espèces détenues dans le coffre fort.
Il faut également noter que le solde de clôture de caisse à la fin du mois doit être repris dans le bilan de l'institution.

CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Le micro crédit, partie la plus connue de la micro finance en général, est constitué d'un ensemble des services financiers (crédit, épargnes) qui visent à permettre aux populations exclues d'un système bancaire classique d'améliorer leur revenus, par l'augmentation des ressources des ménages et l'accès au capital financier.

La microfinance favorise la création et le développement de petites activités économiques rentables par l'accès aux financements externes et à la mobilisation de l'épargne.

Donc le micro crédit se définit par :

- Sa cible : les populations défavorisées (pauvres) exclues du système financier classique ;
- Son objet : un instrument de lutte contre la pauvreté ;
- Ses fonctions financières : épargne, crédit, développés en dehors du système financier classique ;
- Sa visée : le développement et la création d'activités économiques rentables et pérennes ainsi que l'accroissement des ressources des ménages.

Ainsi la micro finance est l'octroi de services financiers (généralement du crédit et /ou de l'épargne), à des personnes développant une activité productive, le plus souvent de l'artisanat ou du commerce, et n'ayant pas accès aux institutions financières commerciales en raison de leur profil socio économique (pauvres, sans revenus fixes qui n'offrent aucune des garanties en vigueur dans les institutions bancaires commerciales).

Dans le contexte de lomako, il est important de noter la tâche ne sera pas facile. Quoique présentant des avantages certains pour bien mener cette activité, ce secteur présente aussi de sérieuses faiblesses dont on doit tenir compte.

Avantages

- La population a déjà pris l'initiative de s'organiser en associations avec des membres solidaires s'assistant mutuellement ;
- Il y a une dynamique locale de culture des cotisations (likelemba) malgré un faible niveau de vie
- L'existence des usuriers indépendants qui prêtent à un taux de 50%, ce qui fait que le programme de refadd apparaîtra certainement plus intéressant et ce faisant, la plus part des emprunteurs s'adresseront à REFADD.
- L'inexistence des institutions financières dans le secteur en particulier et dans pratiquement toute la province de l'équateur en général; REFADD sera la première et pourra à la longue s'étendre plus loin que le secteur de lomako, s'il le juge nécessaire.

Inconvénients

- Le manque d'infrastructures en général (routes, marchés, centres de santé...) ce qui nous amène à un manque de débouchés vu la difficulté d'accéder au site et à une population plutôt fragile parce que manquant un encadrement sanitaire efficace.
- La culture mongo, qui risque de considérer le crédit comme un don et qui a tendance à penser pouvoir résoudre tous les problèmes par la violence.

Dans tous les cas, le succès de cette structure est fonction du respect strict de la méthodologie, rigueur dans la gestion et du suivi des crédits accordés enfin de garantir un remboursement répondant aux normes généralement acceptées dans les services de micro crédit.

Quant aux aspects légaux, les opérations de Micro finance sont assimilées en RDC aux opérations de banque qui sont réputées actes de commerce, conformément au Code du Commerce.

L'hypothèse d'une création d'une entreprise de micro crédit est de loin la plus indiquée pour REFADD parce qu'il pourrait s'avérer très difficile de trouver une institution de micro ici sur place qui soit à même d'accepter d'aller oeuvrer dans le secteur de lomako compte tenu du niveau de vie de populations très bas et un manque d'infrastructures sévère. REFADD est présent dans ce secteur depuis plus d'une année et connaît mieux le secteur.

Cette entreprise pourrait avoir comme actionnaire principal, le REFADD et quelques membres dirigeants.

Pour ce faire, le REFADD devra constituer une SPRL dans laquelle il pourra détenir 99% des parts sociales et chercher un associé fiable qui pourrait libérer le 1% restant.

Dans cette perspective, le concours d'un Avocat pourrait s'avérer indispensable pour la rédaction des statuts de cette société et les formalités de légalisation devant le notaire.

C'est seulement sous cette forme que le REFADD pourra exercer les activités de micro en s'appuyant sur la méthodologie proposée ci haut.

Table des Matières

Introduction.....	2
Chapitre 1 : Situation Socio Economique Du Secteur De Lomako.....	4
1 .1 Situation Géographique du secteur de LOMAKO.....	4
1. 2 Conditions de vie de la population.....	4
Chapitre 2 : Méthodologie De Crédit Au Secteur De Lomako.....	6
2. 1 Les Modalités de Crédit.....	6
2.2 Montant de crédit à accorder	7
2.3 les aspects légaux.....	8
Chapitre 3 : Gestion Du Programme De Crédit.....	10
3.1 Gestion du portefeuille.....	10
3.2 Gestion de liquidité.....	11
Conclusion et recommandations.....	13

FORMATION ET ORGANISATION DE L'ACTIVITE DU MICRO CREDIT AU SECTEUR DE LOMAKO

Après avoir défini les éléments constitutifs du modèle de notre programme de crédit dans la 1^E partie, il est maintenant question dans cette 2^e partie de présenter la formation et de l'organisation de l'activité du micro crédit.

Chapitre 1 METHODOLOGIE DE CREDIT

Dans ce chapitre, nous nous proposons de présenter les modalités de crédit et les considérations liées aux produits de crédit.

Compte tenu du contexte de Lomako et de l'organisation de la structure productive en association, la méthodologie appropriée serait une méthodologie de groupe. Cette méthodologie implique que :

- Les petits prêts sont octroyés à des individus ou à des groupes appelés « groupes solidaires » où les membres ont l'obligation de se couvrir les uns des autres (c'est-à-dire, si un membre du groupe ne remplit pas ses obligations en matière de remboursement, les autres doivent les assumer)
- Les taux d'intérêt appliqués sont adaptés aux conditions de délabrement avancé du tissu économique de secteur de Lomako, mais quand même un peu supérieur à ceux du système bancaire traditionnel, si la structure veut être viable et pérenne.
- Les garanties peuvent être réelles ou morales, mais elles reposent avant tout sur des mécanismes de pression sociale (groupe solidaire ou chef du village). Les groupes solidaires sont constitués des membres qui exercent une même activité ou dans le même secteur d'activité. Le système de sélection mutuelle qui est à l'origine de la constitution de tels groupes, non seulement renforce la confiance de la structure de micro crédit envers le groupe, mais aussi la confiance entre les membres.
- Le concept de proximité : l'exigence d'une proximité des clients doit être de rigueur. Cette proximité est à la fois géographique et sociale. Ainsi elle établit une relation fiable entre les clients et la structure de micro crédit.

Toutefois quelle que soit la méthodologie adoptée, le profil de l'emprunteur, c'est-à-dire, sa capacité et sa volonté à rembourser doivent être analysés. L'évaluation des crédits est centrée sur la volonté et la capacité des clients à rembourser que sur les actifs pouvant être saisis en cas de non remboursement.

21 1 LES MODALITES DE CREDIT

Comparées aux analyses de prêts traditionnels, les modalités de crédit dans le micro crédit mettent généralement plus l'accent sur le caractère et la capacité du client, plutôt que sur les garanties ou le capital, bien que ceci diffère selon les différentes méthodologies de prêt.

La plupart des structures de crédit utilisent soit de prêt individuel, soit de prêt collectif, ou les deux, afin de satisfaire au mieux les besoins des clients.

a. Prêts individuels

Sans vouloir nous attarder sur ce point, nous allons brièvement faire ressortir les éléments de différences majeures de ce prêt avec le prêt collectif.

Les prêts individuels sont généralement plus importants que les prêts destinés au membre d'un groupe. Souvent, ils nécessitent une garantie ou un co-signataire, qui n'a pas d'obligation de crédit de servir de garant. De plus, l'analyse des avoirs de clients de prêts individuels est minutieuse et déterminante.

De cette manière, les prêts individuels accordés par les IMF tendent à être une combinaison des produits offerts par les institutions de prêts traditionnelles (sélection, garantie) et des produits offerts par les sources informelles de crédit (sans bureaucratie, octroi rapide du prêt, personnalisation, relation de proximité avec les clients).

b. Prêts collectifs (reposant sur des groupes).

Il semble nécessaire de faire une nette distinction entre les " prêts reposant sur des groupes" signifiant " des prêts s'effectuant sur la base d'une garantie de groupe " (mais pas des prêts au groupe dans son ensemble), et les " prêts collectifs " signifiant " les prêts accordés à des groupes tout entiers " (qui redistribuent les prêts à chaque membre, ou bien qui les utilisent pour des projets communaux).

Dans les deux cas, la philosophie fondamentale est que les défauts et les faiblesses au niveau individuel sont surmontés par la responsabilité et la sécurité collective assurée par la formation d'un groupe de ces individus. Les groupes de crédit opèrent une auto sélection et sont collectivement responsables du prêt de chaque membre, et aucun membre du groupe ne peut recevoir de nouveau prêt tant que tous les prêts encours ne sont pas remboursés. Il y a un certain nombre d'avantages et de désavantages liés au prêt à des groupes. Sa fonctionnalité et sa viabilité en tant que méthode de prêt dépendent du contexte de la structure de micro crédit et du marché cible.

Les avantages des méthodologies de prêts collectifs et de prêts reposant sur des groupes sont :

- La possibilité de toucher un public plus large : en substituant à une (importante) garantie la pression sociale, la structure financière peut étendre sa clientèle et toucher des couches plus pauvres qui ne peuvent fournir de garanties.
- Une sélection et un contrôle efficaces : les groupes de crédit pratiquent l'auto-sélection, ils filtrent l'adhésion des nouveaux membres et exercent un contrôle les uns sur les autres. Ceci se révèle généralement plus efficace qu'une analyse de la structure, puisque les membres des groupes se connaissent souvent déjà.
- Coûts de transaction moins élevés, car le groupe se charge d'une partie du travail administratif lié à l'octroi de prêts (par exemple la collecte des prêts de membres, la sélection et le contrôle). Cet aspect a souvent fait l'objet de nombreux débats.
- Soutien mutuel des membres du groupe : ceci renforce les liens sociaux et réduit le besoin de services de conseil de la part de la structure de micro crédit ; en effet, les membres partagent entre eux leurs différentes expériences.

Tous ces avantages se traduisent par des taux de remboursement élevés et des taux d'intérêt plus bas, puisque les coûts administratifs et les risques sont moins élevés grâce au prêt collectif.

Cependant, il existe aussi plusieurs inconvénients liés à cette méthodologie. Le succès ou l'échec de ce genre de prêt dépend grandement des modalités du programme.

En temps de crise, par exemple, les taux de remboursement peuvent être plus bas que pour les prêts à des individus. Si plusieurs membres d'un groupe rencontrent des difficultés de remboursement, c'est souvent le groupe tout entier qui s'effondre, engendrant un effet domino.

De plus, il s'est souvent avéré que les coûts de transaction globaux restent quand même élevés, puisque la structure de micro crédit doit souvent faciliter la formation du groupe et dispenser une formation de gestion. De même, les coûts liés aux clients augmentent, puisque ces derniers sont impliqués dans les réunions de groupe et l'administration des finances. Par ailleurs, les programmes de prêts de groupe ne satisfont pas toujours les besoins des clients, puisque certains préfèrent s'engager dans des prêts individuels. Il faut ajouter aussi le fait que les besoins des membres peuvent changer : si un membre développe son activité et a besoin d'un prêt plus important, le groupe ne peut plus se porter garant.

Plus généralement, il y a aussi des problèmes liés au changement de composition du groupe, au fur et à mesure que les membres partent et se font remplacer.

2 2 CONSIDERATIONS LIEES AUX PRODUITS DE CREDIT

Les produits de crédit proposés doivent être conçus afin de satisfaire au mieux les besoins des clients. Ils doivent être adaptés aux rentrées d'argent des clients-cibles, et modifier selon ces besoins les montants et conditions des prêts, et les plans de remboursement.

Les rentrées d'argent de l'emprunteur affectent sa capacité à rembourser ses dettes (capacité de dette). Il s'agit probablement du critère le plus significatif à prendre en compte au moment de concevoir un programme de crédit. On le définit comme " le montant de dettes supplémentaires qu'un client peut souscrire sans courir le risque d'être à cours d'argent et donc de ne pas pouvoir rembourser ses prêts.". La structure de crédit à mettre en place doit s'assurer qu'en des circonstances normales, les obligations de crédit ne doit pas excéder la capacité de remboursement du client. Le schéma des dépenses et rentrées d'argent peut être régulier ou irrégulier, selon les circonstances locales. Dans les zones rurales, par exemple, les rentrées d'argent varient souvent avec les saisons. Un produit de crédit doit prendre en compte ces variations, afin de minimiser les risques de non-paiement, ou de paiement en retard.

Le montant des prêts est déterminé par leur utilité, et par la capacité de dette de l'emprunteur. De nombreuses structures imposent une limite aux prêts souscrits pour la première fois. Après le bon remboursement de ce premier prêt, les montants des prêts suivants peuvent être augmentés.

De cette manière, le risque est réduit, et l'emprunteur est grandement encouragé à rembourser le prêt. De même, cette méthode aide le client à se constituer des antécédents de crédit, et à comprendre le fonctionnement des services financiers. Les conditions de prêts déterminent la période au terme de laquelle le crédit doit être remboursé. C'est sur ces conditions que reposent le programme de remboursement et les rentrées d'argent de la structure de crédit.

Les conditions de prêts adaptées aux besoins des clients renforcent la capacité de rembourser la dette à temps et entièrement.

- Les crédits court terme sont destinés à alimenter les besoins en fonds de roulement et l'acquisition ou la réparation des petits équipements. Leurs montants varient selon les institutions et leurs politiques de prêt et leur durée va de 1 mois à 1 an. Ces prêts peuvent aussi être accordés pour des besoins sociaux mais il convient d'en limiter les proportions pour éviter le surendettement et les risques de non remboursement.
- Les crédits moyen terme doivent être accordés à partir des ressources propres de l'institution. Ils servent à financer des activités nécessitant un investissement initial d'un montant suffisamment élevé (équipement agricole, équipement pour artisans, construction d'une habitation décente etc.) et la durée de remboursement va de 1 à 3 ans.

Les conditions et les montants des prêts dépendent aussi de l'utilisation de la somme prêtée. Les prêts d'actifs fixes (par exemple pour des machines) sont généralement d'un montant plus élevé, et remboursables sur de plus longues périodes, puisque

l'emprunteur ne pourra pas rembourser le prêt après un seul cycle commercial. Les prêts de fonds de roulement, qui sont les types de prêt les plus ordinaires, sont en revanche de montants plus modestes, et sont remboursables sur de courtes périodes.

Les plans de remboursement peuvent reposer sur des versements (bihebdomadaires ou mensuels), ou sur le versement d'une seule somme à la fin du contrat. La fréquence des versements dépend des rentrées d'argent de l'emprunteur, des besoins des clients et de la capacité de prêteur à assurer le paiement.

Si l'emprunteur a des rentrées d'argent continues (comme c'est le cas pour les vendeurs de rue), le programme reposera sur des versements hebdomadaires ou bihebdomadaires, ceci évitant à l'emprunteur d'accumuler inutilement des sommes d'argent. La fréquence des versements privilégiera de même l'accessibilité des clients ; les versements seront plus espacés si le client n'est pas situé près de la succursale, afin de réduire les coûts de transaction. En revanche, les prêts destinés à des activités saisonnières reposent souvent sur le versement d'une seule somme à la fin du contrat ; par exemple, le montant des prêts et les intérêts sont recouverts après la moisson. En prévision de certains risques (comme une mauvaise récolte), certaines structures de crédit utilisent une combinaison des deux schémas de remboursement.

Chapitre 2 Formation sur l'activité du micro crédit au secteur de LOMAKO

Après avoir défini les éléments constitutifs de toute méthodologie d'un programme de micro crédit, il est maintenant question de planifier la formation sur l'activité en définissant les rôles et responsabilités des acteurs et de planifier les activités sur terrain d'une part et les réunions de formation d'autres parts.

2 1 Rôles et Responsabilités des acteurs dans la méthodologie de groupe

A membres du groupe

- Les membres du groupe ont des rôles à jouer vis-à-vis de leur groupe afin d'adhérer totalement aux procédures.
- Les responsabilités doivent être clairement comprises par tous les membres avant qu'ils ne puissent obtenir un prêt.

Elles incluent notamment :

- arriver à la réunion de crédit à l'heure ;
- assister à toutes les réunions de crédit ;
- garantir le paiement de tous et de chacun ;
- faire des remboursements mensuels à l'heure ;
- approuver et désapprouver les prêts des uns et des autres ;
- voter les règlements d'ordre intérieur du groupe ;
- contrôler les autres membres du groupe pour s'assurer qu'ils utilisent leur prêt comme il faut ;
- prendre soin des documents ;
- participer dans toutes les discussions et dans la prise de décision dans le groupe ;
- aider les autres au sein du groupe ;
- contrôler la collecte d'argent et son dépôt dans le guichet de REFADD
- recouvrer le crédit, si nécessaire

B. le comité du groupe

Les membres du comité ont des rôles à jouer envers leurs membres et envers REFADD.

Leurs responsabilités sont les suivantes :

- commencer la réunion à l'heure ;
- enregistrer correctement toute opération de collecte d'argent pour le remboursement dans le livre de la trésorière ;
- enregistrer correctement le remboursement dans les cartes des membres ;
- renforcer constamment les règlements de remboursement et à l'heure, les règlements d'ordre intérieur ;
- assurer le dépôt d'argent en nos guichets REFADD ;
- garder tous les documents du groupe

C. l'agent de crédit REFADD

Le rôle de l'agent de crédit est d'assurer une formation adéquate et un contrôle efficace de remboursement des groupes à chaque réunion.

De ce fait, il doit assumer les responsabilités suivantes :

- Assister à l'heure à toutes les réunions des groupes sous sa supervision.
- Assister le comité du groupe dans la gestion des versements, des réunions, et dans l'enregistrement de toutes les transactions dans les livres ;
- Identifier des groupes potentiels
- Faciliter la formation en vue de préparer le groupe à la capitalisation ;
- Remplir à l'heure et préparer toutes les demandes de crédit selon la procédure pour le décaissement des fonds.

D. Ethique professionnelle d'un agent de crédit :

- L'agent de crédit ne doit jamais avoir des membres de sa famille dans ses groupes. Cette exigence est nécessaire afin d'éviter le conflit d'intérêt.
- Il ne doit jamais accepter de cadeau de la part des membres de ses groupes, que ce soit en nature ou en espèces.
- Il ne doit jamais emprunter ou prêter de l'argent aux membres ;
- Il ne doit jamais discuter de la situation de l'un des groupes dans un autre, à moins que ce ne soit pour citer de bons exemples.
- Il ne doit jamais entretenir des relations intimes avec les membres des groupes.

2.2 LES REUNIONS DE FORMATION

Avant de commencer les réunions de formation proprement dite, il est important de sensibiliser toute la population de LOMAKO dans une grande réunion d'information. Ainsi la planification sur terrain de la formation comprend les réunions suivantes :

- 1 la réunion d'information
- 2 la réunion sur la constitution des groupes ou l'organisation
- 3 la réunion de gestion des groupes
- 4 la réunion d'évaluation
- 5 la réunion de capitalisation
- 6 les réunions de versement

A REUNION D'INFORMATION

Il est question de tenir une réunion devant les clients potentiels. Cette réunion doit aborder tous les points du projet. Il s'agit de faire un marketing pour vendre le produit dans le secteur de LOMAKO

Il y a 2 démarches à suivre pour une meilleure pratique :

- cibler un secteur et regrouper les clients potentiels selon leurs activités respectives ;
- tenir une réunion en vous appuyant sur des leaders locaux comme les chefs coutumiers

Dans le démarrage du programme de crédit, les agents de REFFAD doivent faire chaque jour un marketing pendant près de 3 semaines pour que les clients potentiels puissent s'intéresser du produit que nous mettons à leur disposition.

A la fin de chaque rencontre, l'agent de terrain invitera les membres potentiels à chercher d'autres membres pour programmer la réunion sur le développement du groupe.

B REUNION SUR LA CONSTITUTION DES GROUPES

L'objectif de cette réunion est : de familiariser les membres de la méthodologie de crédit et de présenter les rôles et les responsabilités de tous les acteurs.

1 Présentation de l'agent de crédit

L'agent se présente et identifie les invités (sœurs, cousines, belle-sœur, filles et mères, personnes vivant dans un même appartement, personnes qui se connaissent l'une à l'autre)

2 la méthodologie de REFADD sur le groupe

Explication de l'agent crédit, sur la manière dont fonctionne le groupe.

3 le crédit aux groupes : explication du poster

C'est le tableau de crédit, appuyé par les explications aux membres du groupe par l'officier de crédit, sur le prêt minimum et maximum, le remboursement exigé, etc...

Montant du prêt	Intérêts pour les 5 mois	Total de la dette	Remboursement par mois
50\$	5\$ (10%*50\$)	55\$	11\$
100\$	10 \$ (10%*100\$)	110\$	22\$
200\$	20 \$ (10%*200\$)	220\$	44\$
300\$	30\$ (10%*300\$)	330\$	66\$
400\$	40\$ (10%*400\$)	440\$	88\$
500\$	50\$ (10%*500\$)	550\$	110\$

NB : ce poster doit être présenté aux membres du groupe en franc congolais.

4 Rôles et responsabilités des membres du groupe et du comité exécutif.

5 les questions et réponses aux membres

Accepter au minimum 5 questions.

6 les Exigences de la prochaine réunion

- venir à l'heure précise de la réunion
- annoncer l'élection d'un comité exécutif du groupe
- trouver un nom groupe

C REUNION DE LA GESTION DU GROUPE

OBJECTIFS :

- s'assurer que tous les membres ont bien compris la méthodologie
- élection du comité exécutif
- donner aux membres des principes de gestion du groupe

Les étapes à suivre :

1 Révision de la réunion de constitution des groupes :

- Qu'est ce qu'un groupe ?et comment marche-t-il ?
- Comment les membres devront ils rembourser le crédit ?
- Qu'arrive –t-il si un membre ne rembourse pas sa dette le jour de la réunion de versement ?
- Quelles sont les responsabilités des membres ?
- Quelles sont les responsabilités des` membres du comité exécutif ?

2 Election du comité exécutif par les membres du groupe sous la supervision de l'agent de REFFAD (Président, Trésorier)

3 Distribution du matériel de gestion du groupe (fiche de présence, fiche de trésorier : voir annexe 1 et 2)

- Contrôle de présence

Le secrétaire fait appel de membres à l'heure fixée pour le début de la réunion. L'agent de crédit se tient derrière le secrétaire pour vérifier les membres présents.

- Ouverture de la réunion par le président

Le président ouvre` la réunion avec un chant d'animation ou une prière.

4 la demande de crédit :

Le promoteur explique très clairement la demande de crédit aux membres et il les invite à venir la signer. Modèle de demande de crédit (annexe 3)

5 exigences pour la réunion prochaine

- Tous les membres doivent être la, à l'heure, pour l'évaluation du groupe.
- L'agent doit visiter les activités de chaque membre.

D REUNION D'EVALUATION

OBJECTIFS :

- Tester, voir si tous les membres du groupe sont prêts pour la capitalisation
- Tester le niveau des connaissances des membres sur la méthodologie de crédit, enseignée pendant la période de formation.

Les étapes :

1 contrôle de présence

2 Ouverture de la réunion par le président

3 Révision des réunions passées

Ici le promoteur pose au groupe des questions sur les points jugés importants dans la méthodologie :

- termes de crédit
- remboursement
- responsabilités des membres (caution solidaire)
- responsabilités du comité

4 Evaluation

Le superviseur doit procéder à l'évaluation du groupe en posant des questions qui résument la méthodologie, afin de s'assurer que les membres sont bien préparés à la capitalisation.

Ce qui doit être fait avant la capitalisation :

- vérification du livre trésorier
- vote des règlements d'ordre intérieur du groupe
- signature de la demande de prêt
- information et vérification des activités de tous les membres

5 exigences de la réunion de capitalisation

Ponctualité, livre trésorier et secrétaire, cartes de membres (annexe 4)

6 clôture de la réunion : chant et prière par le président.

E REUNION DE CAPITALISATION

Documents exigés avant toute capitalisation :

- Carte de membre
- La demande de crédit
- Accord de prêt
- Livres trésorier et secrétaire
- Information sur le commerce.

Les étapes à suivre :

- 1 contrôle de présence
- 2 contrôle de livre trésorier et secrétaire
- 3 Ouverture de la réunion par le président
- 4 Lecture et explication de l'accord de prêt (annexe 4) avec le montant réel accordé au groupe.
- 5 l'agent qui vient capitaliser le groupe évalue pour la dernière fois le groupe.
- 6 capitalisation du groupe : chaque membre à l'appel de son nom, vérifie bien le montant de son prêt l'apposition de sa signature dans la demande de crédit. Il déclare aussi en présence des autres membres ce qu'il va faire avec l'argent reçu et comment il compte chaque mois rembourser le prêt.
- 7 Exigences de la semaine prochaine :
L'agent doit rappeler à chaque membre son versement par mois. Il doit faire un rappel de l'heure, la date, le lieu, le versement, la participation de tous les membres à chaque réunion, le payé de poche, le rôle du comité, la présence des membres, les cartes des membres, le délai de dépôt des versements.
- 8 clôture de la réunion par le président: animation par le comité et l'agent.

F REUNION DE VERSEMENT

Il est question de présenter la manière idéale d'organiser une réunion de versement au sein du groupe.

Supposons que la réunion du groupe est à 11h 00. Voici la façon idéale de faire le versement.

- a) 11 h 00 contrôle de présence par le président, contrôle des livres par l'agent de crédit.
- b) 11h 03 : ouverture de la réunion par le président
- c) 11h 05 lecture du procès verbal de la réunion précédente
- d) 11h10 versement : le trésorier appelle le membre par son nom et dit le montant à payer et le président reçoit l'argent et vérifie le compte ; si le compte y est ,le trésorier écrit le montant versé dans le livre trésorier et dans la carte du membre.
- e) 11h40 le trésorier lit son rapport financier devant le groupe.
- f) 11h 45 le président dresse le PV de cette réunion et même temps que l'agent de REFFAD fait son rapport financier dans le dossier PROMOTEUR (annexe)
- g) 11 h50 l'agent REFADD motive les membres et donne quelques conseils en fonction des problèmes du jour.
- h) 12h00 remise des cartes à chacun, mot final, chants ou prière.

Processus de recrutement des nouveaux membres dans le groupe pour le prochain cycle

- 1 A la 3e réunion de versement, l'agent de crédit lance l'appel pour les nouveaux membres,
- 2 A la 4e réunion de versement, le promoteur commence la première réunion d'information avec les nouveaux membres. Sur ce, il sera maintenant question de

former les nouveaux en présence du trésorier et du président chaque semaine jusqu'à la 5e réunion de versement des anciens membres.

3 Enfin, la semaine après la 5e réunion soit 6e réunion, il y a l'évaluation des membres y compris les nouveaux pour préparer la réunion de recapitalisation a la 7e réunion.

Documents et préalables exigés lors de la 6e réunion ou évaluation

- Demande de crédit
- Dossier de crédit
- Information sur le commerce : visite pour les nouveaux et revisite pour les anciens.
- Anciens et nouveaux livres trésorier et secrétaire.
- La présence de tous les membres est exigée.

Remarques : il faut que tous les arriérés internes et externes du groupe aient été terminés avant de recapitaliser.