

FICHE SYNTHETIQUE DE LA DEMANDE DE PRÊT

DESIGNATION	REPONSES
Nom du groupement, de la coopérative, de l'association ou du GIE	
Secteur d'activité ou activité	
Chiffre d'affaire	
Nombre d'employés permanents	
Nombre d'employés temporaires	
Nature du demandeur	
Objet de la demande	
Coût total du projet (F CFA)	
Apport personnel (F CFA)	
Autres sources de financement	
Montant du crédit sollicité	
Type de demande	
Garanties proposées	
Taux d'intérêt souhaité	
Durée de remboursement	
Périodicité de remboursement	
Période de différé si souhaitée	
Numéro du compte	
Date d'ouverture du compte	
Nom de la banque	
Adresse de la banque	
Nom et prénom du chargé de compte/d'affaires	
Contact du chargé de compte/d'affaires	
Date de soumission de la demande	

INFORMATION SUR LE GROUPEMENT, LA COOPERATIVE, L'ASSOCIATION, LE GIE OU TOUTE FORME D'ORGANISATION FORMELLEMENT RECONNUE

DESIGNATION	REPONSES
Informations sur l'identité de l'organisation	
Nom long du groupement, de la coopérative, de l'association ou du GIE	
Sigle ou nom court du groupement, de la coopérative, de l'association ou du GIE	
Nombre de membres : préciser le nombre de femmes ; d'hommes et de jeunes de moins de 35 ans	
Date d'enregistrement ou de reconnaissance	
Région/Province/Commune	
Localisation/Lieu physique si possible/en fonction d'un site ou d'un lieu très connu	
Distance par rapport à la ville la plus proche/Préciser la ville et le nombre de kilomètre	
Autres dettes du groupe s'il y en a ; préciser auprès de qui et le ou les montants	
Décrire le membership/qui peut être membre/Quelles sont les conditions d'adhésion/Les conditions d'exclusion d'un membre	
Précisez les informations sur la principale personne contact de l'organisation	
Nom	
Prénoms	
Date de naissance	
Titre de la personne contact	
Nationalité	
Numéro CINB/ou passeport	
Genre de la personne	
Statut matrimonial	
Lieu de résidence	
Adresse postale	
Tél.	
Email.	
Confirmation Email.	
Niveau d'étude	
Si l'organisation est membre d'une faïtière, préciser le nom du ou des faïtières dans lesquelles vous êtes membre et leur adresse	
Quelles sont les principales réalisations de l'organisation au cours de trois (3) dernières années) ; volume de production ; volume des ventes collectives ; réalisation d'infrastructures collectifs ; crédit mobilisé ; formations reçue etc	
Employés	
· Effectif permanent	
· Effectif temporaire	
· Total des employés	

Donner le nom, titre et contact de trois (3) personnes pouvant confirmer la réputation de l'organisation	
Personne 1	
Nom et prénoms	
Titre/Fonction	
Tél.	
Email.	
Personne 2	
Nom et prénoms	
Titre/Fonction	
Tél.	
Email.	
Personne 3	
Nom et prénoms	
Titre/Fonction	
Tél.	
Email.	
INFORMATION SUR LE GROUPEMENT, LA COOPERATIVE, L'ASSOCIATION, LE GIE OU TOUTE FORME D'ORGANISATION FORMELLEMENT RECONNUE	
Historique ou expérience de l'organisation	
Secteur d'intervention/Description de l'activité/type d'activités	
Activité principale	
Activités secondaires	
Produits et services vendus :	
Principaux produits et services vendus	
Produits et services secondaires vendus	
Chiffre d'affaire des trois (3) dernières années de l'entreprise/expliquer les variations	
Chiffre d'affaire année n-1 ;	
Résultat année n-1 :	
Chiffre d'affaire année n-2 ;	
Résultat année n-2 :	
Chiffre d'affaire année n-3.	
Résultat année n-3 :	
Autres sources de revenus de l'organisation	
Droit d'adhésion et montant	
Cotisations annuelles et montants	
Subventions et donations reçues (donnez l'information sur les subventions que vous estimez importants pour votre organisation ou que le montant est important)	
Donation 1 :	
Nom du donateur ;	
Nom et prénom de la personne contact, email, téléphone	
Date de la donation	
Montant de la donation	

Donation 2 :	
Nom du donateur ;	
Nom et prénom de la personne contact, email, téléphone	
Date de la donation	
Montant de la donation	
Donation 3 :	
Nom du donateur ;	
Nom et prénom de la personne contact, email, téléphone	
Date de la donation	
Montant de la donation	
Donation 4 :	
Nom du donateur ;	
Nom et prénom de la personne contact, email, téléphone	
Date de la donation	
Montant de la donation	
Donation 5 :	
Nom du donateur	
Nom et prénom de la personne contact, email, téléphone	
Date de la donation	
Montant de la donation	
Quelles utilisations faites-vous des revenus de l'organisation ; principalement vos revenus ou bénéfices propres ; pas les subventions	
Système comptable/existence ou pas d'une comptabilité formelle ou externalisée	
Nom et prénom du comptable	
Niveau de formation du comptable	
Expérience, atouts ou force de l'organisation	
SITUATION DES ENGAGEMENTS DE CREDIT ET AUTRES FACILITES EN COURS DU DEMANDEUR	
Situation des engagements du demandeur au sein de la banque ou le crédit ou la facilité est demandée	
Numéro de compte	
Solde du compte/débiteur ou créiteur au jour de la soumission de la demande	-
Niveau de fonctionnement du compte/mouvements confiés	
Sur la base des relevés bancaires/ précisez sur la dernière année l'ensemble des mouvements débiteurs et créditeurs	
Expliquer ou justifier les variations en hausse ou en baisse car cela est nécessaire pour comprendre ou justifier le montant du crédit demandé	

Commentez les mouvements constatés s'il y a des explications additionnelles que vous comptez donner pour justifier le peu ou trop de mouvements selon vous	
Situation des engagements de crédit ou autres facilités en cours	
Engagement/facilité 1	
Montant de l'engagement	
Précisez la nature de l'engagement : par caisse (crédit court terme, de trésorerie, de traite, investissement) ; ou par signature (caution, aval de traite, crédit documentaire)	
Objet plus détaillé de l'engagement	
Durée de l'engagement	
Date de la première échéance	
Date de la dernière échéance	
Montant de la traite	
Garanties proposées	
Situation en impayés ou pas/expliquez	
Engagement/facilité 2	
Montant de l'engagement	
Précisez la nature de l'engagement : par caisse (crédit court terme, de trésorerie, de traite, investissement) ; ou par signature (caution, aval de traite, crédit documentaire)	
Objet plus détaillé de l'engagement	
Durée de l'engagement	
Date de la première échéance	
Date de la dernière échéance	
Montant de la traite	
Garanties proposées	
Situation en impayés ou pas/expliquez	
Engagement/facilité 3	
Montant de l'engagement	
Précisez la nature de l'engagement : par caisse (crédit court terme, de trésorerie, de traite, investissement) ; ou par signature (caution, aval de traite, crédit documentaire)	
Objet plus détaillé de l'engagement	
Durée de l'engagement	
Date de la première échéance	
Date de la dernière échéance	
Montant de la traite	
Garanties proposées	
Situation en impayés ou pas/expliquez	
Situation des engagements du demandeur auprès d'autres banques, Institutions de micro finance	
Nom de la banque ou de l'institution de micro finance ou autre organisme de financement public comme privé	
Nom de la personne contact/gestionnaire de compte	
Contact Tél. et Email. de la personne contact/gestionnaire de compte	

Numéro de compte	
Solde du compte/débiteur ou créiteur au jour de la soumission de la demande	
Situation des engagements de crédit ou autres facilités en cours	
Situation des engagements de crédit ou autres facilités en cours	
Engagement/facilité 1	
Montant de l'engagement	
Précise la nature de l'engagement : par caisse (crédit court terme, de trésorerie, de traite, investissement) ; ou par signature (caution, aval de traite, crédit documentaire)	
Objet plus détaillé de l'engagement	
Durée de l'engagement	
Date de la première échéance	
Date de la dernière échéance	
Montant de la traite	
Garanties proposées	
Situation en impayés ou pas/expliquez	
Engagement/facilité 2	
Montant de l'engagement	
Précise la nature de l'engagement : par caisse (crédit court terme, de trésorerie, de traite, investissement) ; ou par signature (caution, aval de traite, crédit documentaire)	
Objet plus détaillé de l'engagement	
Durée de l'engagement	
Date de la première échéance	
Date de la dernière échéance	
Montant de la traite	
Garanties proposées	
Situation en impayés ou pas/expliquez	
JUSTIFICATIF DU CREDIT SOLLICITE/SOURCES DE REMBOURSEMENT	
Montant du crédit sollicité	
Justificatif de la demande de prêt ou objet du prêt	
Comment sera utilisé le crédit au profit du groupe/Si groupe de caution solidaire, indiquer la répartition du crédit par personnes	

Comment sera utilisé le crédit au profit du groupement, de la coopérative, de l'association ou du GIE/ indiquer comment ce crédit pourra bénéficier aux membres ; et comment les membres ont donné leur accord pour ce crédit ou comment ils seront impliqués dans le remboursement	
Coût total du projet incluant le crédit et les autres sources de financement	
Montant de l'apport personnel	
En cash :	
Autre apport /préciser la nature	
Autres sources de financement/si subvention ou crédit préciser	
Rappel du Schéma/Plan de financement global/expliquer un éventuel Gap ou manque de financement et la stratégie pour combler	
· % du financement sous forme de crédit	
· % d'apport personnel	
· % autres financement/à préciser	
Période souhaitée pour le prêt/ou de la facilité	
Décrire comment le crédit sera utilisé/détail de la dépenses/Liste et montant des actifs-terrain-construction ou matériel à acheter/préciser les autres dépenses de fonctionnement si le crédit sera utilisé pour cela	
Durée du prêt/Délais de remboursement/préciser si différé souhaité et pour combien de temps	
Taux d'intérêt souhaité par le demandeur Nombre d'échéances/précisez si mensuelles/trimestrielles ou annuelles	
Sources de remboursement du prêt (à partir de l'activité ou à partir de sources secondaires ; ou les deux à la fois ; précisez)	
Montant total à rembourser (Capital et intérêts)	
Montant du remboursement/ précisez si mensuel, trimestriel ou annuel	
Nombre de remboursement/ou de traite à rembourser	
Date de début de remboursement	
Date de fin de remboursement	
QUELS SONT LES PRODUITS ET SERVICES QUE VOUS COMMERCIALISEZ, LES PRIX ET LES CONDITIONS DE VENTE	
Lister les différents types de produits ou services que vous vendez et quels sont les prix	
Produit A/Nature et prix :	
Produit B/Nature et prix :	
Produit C/Nature et prix :	
Produit D/Nature et prix :	
Produit E/Nature et prix :	
Autres à préciser/Nature et prix :	

Quels sont vos circuits de distribution/commercialisation	
Sur le marché intérieur	
Sur le marché régional africain	
Sur les autres marchés internationaux	
Quels sont vos principaux clients et leur part d'achat :	
Client 1/Part d'achat :	
Client 2/Part d'achat :	
Client 3/Part d'achat :	
Client 4/Part d'achat :	
Client 5/Part d'achat :	
Autres à préciser/Part d'achat :	
Volume des ventes si possible	
Année n-1 :	
Année n- 2 :	
Année n-3 :	
Valeur des ventes	
Année n-1 :	
Année n-2 :	
Année n-3 :	
Appréciation des capacités de vente de l'entreprise	
Connaissez-vous votre part de marché ? Si oui précisez ; sinon laissez vide	
Niveau actuel de la demande de l'entreprise/comparer à votre part de marché ou aux ventes réelles de l'entreprise ; si vous avez l'information complétez, sinon laissez vide	
Quelles sont les périodes de pointe et de baisse des ventes globalement observées ; et quelles sont les niveaux de vos ventes pendant ses périodes et les taux d'augmentation ou de baisse	
Au plan commercial, quelles sont vos forces	
Au plan commercial, quelles sont vos faiblesses	
Comment comptez-vous les corriger	
GARANTIES PROPOSEES PAR LE DEMANDEUR DE CREDIT	
Matérialisation effective de la garantie/ Valeur approximative de la garantie	
Quelles sont les garanties existantes/matérialisées par le passé au niveau de la banque (garantie hypothécaire ; PUH ; gage de voiture ; nantissements ; caution à faire ressortir et les actualiser) /préférence dans l'offre des comptes séquestres, terrains bâtis et titre foncier en lieu et place du PUH de plus en plus	
Nature de la garantie (hypothèque ; cash ; matériel en nantissement etc.)	
Nantissement du marché	
Garantie financière/Dépôt à Terme (DAT)/Caution à déposer	

Aval aval/est-il membre ou pas de la famille du demandeur	
Caution solidaire	
Quelles sont les garanties existantes/matérialisées par le passé au niveau d'autres banques (garantie hypothécaire ; PUH ; gage de voiture ; nantissements ; caution à faire ressortir et les actualiser) /préférence dans l'offre des comptes séquestres, terrains bâtis et titre foncier en lieu et place du PUH de plus en plus	
Nature de la garantie (hypothèque ; cash ; matériel en nantissement etc.)	
Nantissement du marché	
Garantie financière/Dépôt à Terme (DAT)/Caution à déposer	
Aval aval/est-il membre ou pas de la famille du demandeur	
Caution solidaire	
Quelles sont les nouvelles garanties/ Valeur approximative de la garantie	
Nature de la garantie (hypothèque ; cash ; matériel en nantissement etc.)	
Nantissement du marché	
Garantie financière/Dépôt à Terme (DAT)/Caution à déposer	
Aval aval/est-il membre ou pas de la famille du demandeur	
Caution solidaire	

ANALYSE ECONOMIQUE DU PROJET POUR LE CAS D'UNE DEMANDE COURT TERME EN CASH OU PAR ECRITURE

DESIGNATION	REPONSES
Décrire ici ce qui justifie la demande de crédit court terme	
Quelles sont les caractéristiques du contrat signé (la nature, le montant et la validité, le payeur) pour le crédit sollicité	
Quelles sont les références et montants de contrats déjà réalisés pour le client	
Quelles ont été les difficultés ou niveau de satisfaction pour le même client	
Quel est le planning d'exécution du marché concerné par la facilité ou le concours demandé	
Décrire ici ce qui justifie la demande de crédit court terme (fonds de roulement ou crédit de campagne)	
Détailler et justifier les besoins à financer	
Pour chaque catégorie de besoin, quels sont les coûts	
Période de financement sollicitée	
Quels sont les délais de rotation pour le financement de stock	
Toujours pour les stocks préciser les fournisseurs (volume, conditions de vente, contacts...)	
Avez-vous des crédits fournisseurs à mobiliser et dans quelles conditions	
Quels sont les montants des dettes fournisseurs à ce jour	
Décrivez tous ce qui peut permettre d'apprécier les conditions et les risques de stockage (nombre de magasins, capacité des magasins, localisation...)	
Mode de paiement de vos clients (au comptant, à crédit ; si crédit : quels sont les délais de paiement)	
Quels sont les montants des créances clients à ce jour	

Préparer, joindre et commenter vos performances passées sur les 12 dernières années s'il s'agit d'une petite entreprise ou d'un demandeur individuel qui n'a pas les capacités de monter un compte d'exploitation ou un plan de trésorerie	
Préparer, joindre et commenter le compte d'exploitation sur 12 à 24 mois ; si vous avez la capacité de le faire ou si quelqu'un est disponible pour vous aider à le faire	
Préparer, joindre et commenter le plan de trésorerie sur 12 mois à 24 mois si crédit court terme ; si vous avez la capacité de le faire ou si quelqu'un est disponible pour vous aider à le faire	
Décrivez le budget familial du demandeur sur une base mensuelle ou annuelle et impact sur le crédit demandé	
Quels sont les autres revenus du demandeur quand il s'agit d'un client individuel ; décrivez-les et donner le montant de chaque source de revenus et le montant total	

ANALYSE ECONOMIQUE DU PROJET POUR LE CAS D'UNE DEMANDE LONG TERME OU CREDIT D'INVESTISSEMENT

DESIGNATION	REPONSES
Décrire ici ce qui justifie la demande de crédit moyen et long terme	
Expliquer le projet de croissance de l'entreprise et qu'est ce qui justifie un tel nouvel investissement	
Quels sont les investissements à réaliser	
Expliquer les marchés ou les opportunités commerciales qui justifient ce nouvel investissement	
Avez-vous fait une étude de marché et quels sont les principales conclusions et opportunités	
Comment est organisé la production des biens et services	
Quel est la technologie et le type de process utilisé pour les produits ou services	
Quelle équipe au niveau de la production ou la mise en disposition des produits et services	
Quel est le plan de formation du personnel	
Quelles sont les principales matières premières utilisées ou produites	
Préciser toutes facilités ou difficultés d'approvisionnement par rapport à ces matières premières (source d'approvisionnement, périodicité, risque de rupture, mesures à prendre...)	
Quels sont les produits ou services qu'ils vous fournissent	
Qui sont vos principaux fournisseurs, leurs conditions de ventes et délais de livraison et de paiement	
Quelle est la stratégie spécifique que vous allez mettre en œuvre pour garantir la qualité et la régularité des approvisionnements	
Quelles sont les garanties de stockage et de sécurité des stocks ; si l'entreprise stockera des matières premières en volume important	
Quelles sont vos capacités de production	
Quelles sont les capacités de production actuelles	
Quelles sont les contraintes à l'augmentation de ses capacités	
Comment compter vous vous organiser pour lever ses contraintes	
Quelle stratégie de maîtrise de la qualité des produits et services	
Contrôle de qualité	

Services après-vente	
Analyse d'impact environnemental/Nécessaire pour le crédit agriculture, la construction d'usine ou si le projet implique la gestion de produits toxiques, de rejets d'animaux etc.	
Quelles sont les principales conclusions de cette étude ?	
Quelles sont les mesures qui seront prises pour remédier aux insuffisances	
Qu'est-ce que cela coûte	
Est-il pris en compte dans le coût total du projet ou le montant de financement demandé	
Analyse du bilan des trois (3) dernières années/variation des actifs/du passif/Variation des dettes fournisseurs et des capitaux propres/en gros analyser les différents poste de bilan/qualité des états financiers/certifiés ou pas	
Appréciation de l'équilibre du bilan ; FR/BFR/TN/Analyse des ratios de structure/gestion/rentabilité	
Rappeler le plan de financement sur trois (3) ans et apprécier l'équilibre du bilan comme ci-dessous ;	
Préparation des comptes d'exploitation par le demandeur de la dernière année (base line) et projection des comptes d'exploitation prévisionnelles sur trois (3) ans ; calculez et interprétez les ratios suivants :	
Les ratios de structure (immobilisation corporelles/total du bilan ; Amortissements/immobilisations corporelles brutes ; Fonds propres/total de bilan ; Dettes MLT/Fonds propres ; Capitaux permanents/actifs immobilisés ; Réalisable et disponible/exigible)	
Les ratios de gestion (Créances commerciales*360/chiffre d'affaires - Délais de règlement des créances commerciales ; Stocks*360/achats - Rotation de stocks ; Dettes fournisseurs*360/achats - Délais de paiement accordés par les fournisseurs)	
Les ratios de rentabilité • Marge brute / activité chiffre d'affaires • Valeur ajoutée/activité chiffre d'affaires • Résultat d'exploitation/activité chiffre d'affaires • Dettes MLT / cash flow (CAF)	
Analyse de trois (3) autres ratios qui permettent d'apprécier l'équilibre de structure financière est bonne et si l'endettement est soutenable	

Chiffre d'affaire (croissant, décroissant, stagnant) /niveau des charges	
Marge (croit, décroît, stagne) /Taux de marge : Marge brute/CA	
Analyse de trois (3) ratios importants selon l'accord de financement de la BCEAO/ratio de performance sont-ils respectés	
Taux d'endettement financier : Dettes moyen et long terme/Capitaux propres ; inférieur à 4	
Rentabilité économique : Résultat d'exploitation/Capitaux investis ; supérieur à 20% selon la norme BCEAO	
Rentabilité financière : Résultat net/Capitaux propres ; supérieur à zéro	
Analyse des principaux ratios pour les activités d'achat/ventes	
Rentabilité financière : Objectif > 10%	
Capacité de remboursement (CDR) : Objectif > 2%	
Ratio fonds de roulement : Objectif 1,5	
Taux d'endettement : Objectif < 75%	
Ratio de couverture par les garanties selon la pratique des banques : Objectif > 1,5	
Si le crédit vise un investissement spécifique ou un bien spécifique (comme la construction d'un bâtiment ou l'achat d'un gros équipement), il faudrait aussi joindre un plan trésorerie sur 3 à 5 ans du bien ou de l'investissement en question	

Documents de base à fournir si le demandeur est une coopérative, Groupement ou association reconnue

- Document de récépissé
- Statuts et règlement intérieur
- Procès-verbal de l'assemblée générale constitutive
- Procès-verbal de la dernière Assemblée générale
- Photocopie de la pièce d'identité légalisée des membres du bureau, conseil d'administration ou comité de gestion
- Les relevés de compte bancaires sur deux ou trois années