

## 6

## ÉDUCATION FINANCIÈRE DES ACTEURS ÉCONOMIQUES

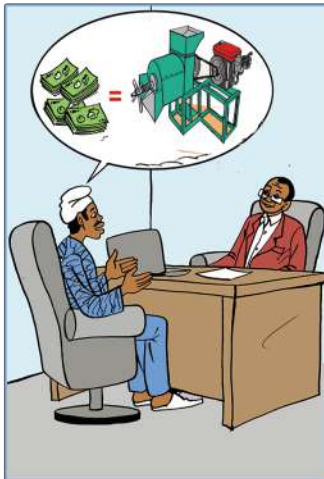
## Comportements d'un demandeur de crédit face à un SFD



Pour se rendre à une banque, à une coopérative ou à une caisse villageoise demander un crédit, il faut éviter de se présenter en tenue de travail ou en une tenue qui ferait passer pour un indigent



En cas de doute sur ses capacités de négociateur, demander conseils à une connaissance déjà cliente des banques ou SFD



Exposer clairement son projet et ses besoins à l'agent de prêt du SFD



Etre vigilant et n'accepter que le montant nécessaire à ses besoins afin de pouvoir rembourser sans difficulté



Choisir l'échéance de règlement du crédit selon ses capacités



Gérer le crédit avec rigueur dans l'activité pour laquelle il a été contracté afin de pouvoir le rembourser à la banque ou au SFD.



## **Comportements d'un demandeur de crédit face à un SFD**

### **COMMENT SE PRESENTER DEVANT UNE INSTITUTION FINANCIERE POUR CONTRACTER UN CREDIT ?**

Une fois convaincu de son activité et avec la ferme volonté de la faire prospérer, avant de se rapprocher d'une banque ou d'un système financier décentralisé (SFD) pour la contractualisation d'un crédit, il ne faut pas se laisser voler la chance de réalisation de son rêve par de petits détails à savoir:

- Mauvaise présentation car lorsque l'institution vous perçoit comme un pauvre et un nécessiteux, elle doute de vos capacités d'entrepreneur et peut être même amenée à ne pas vous écouter;
- Perte de confiance en soi;
- Insuffisance de renseignements nécessaires sur plusieurs institutions formelles afin de pouvoir comparer les différents services offerts ainsi que leur coût;
- Insuffisance d'informations liées à la contractualisation de crédit ou de tout autre service que l'on veut demander à l'institution;
- Etre affolé ou agité et ne pas parler clairement devant l'agent de prêt de la banque ou du SFD;
- Etre en mesure, quelques soient les arguments de votre interlocuteur de choisir le montant qui correspond à vos besoins du moment, car emprunter plus qu'on est capable de payer peut amener à effectuer des dépenses non maîtrisées et non prévues. Tout ceci est de nature à hypothéquer vos chances et capacités de remboursement.
- Choisissez une échéance adaptée à vos entrées de fonds. Une échéance de règlement trop courte peut vous mettre dans des contraintes. Une échéance trop longue peut finir par vous lasser et vous donner l'impression que vous êtes un éternel débiteur;
- Une échéance raisonnable qui tient compte de vos possibilités, du fonctionnement de votre activité et qui ne vous présente pas de contraintes majeures est à privilégier.

### **BON À SAVOIR:**

- Les instruments de travail comme houe, coupe coupe, bidons, bassines ne doivent pas être traînés dans les institutions financières;
- L'institution financière est tenue au secret professionnel. Il doit vous écouter seul sans exposer vos préoccupations à votre accompagnateur;
- Un crédit bien négocié et bien géré produit toujours les résultats escomptés;
- N'acceptez pas de crédit plus que vous n'en ayez besoin ou que vous ne pouvez rembourser, c'est le comportement des acteurs économiques intelligents.