

# DEMANDE D'EMPRUNT

## TÂCHE 8

Conseiller des clients dans leur emprunt bancaire

## SITUATIONS ET INTENTIONS DE COMMUNICATION

Situation : En emploi

Intentions de communication :

- **Compréhension orale :**
  - ✓ S'informer sur l'emprunt (niveau 7)
- **Production orale :**
  - ✓ Faire un résumé (niveau 7)
  - ✓ Donner des conseils pour établir un dossier de demande de prêt (niveau 7)

## SUPPORT AUDIOVISUEL

Type de support : courte vidéo

Titre : « Comment une banque examine votre entreprise » (3 min 12 s)

Source : Banque de développement du Canada



## ANTICIPATION

### ACTIVITÉ 1 : INDICES VISUELS ET REMUE-MÉNINGES

Observez l'image et répondez aux questions.

- a) Que représente le sigle BDC ?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- b) Dans quelles circonstances une banque est-elle amenée à examiner une entreprise ?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- c) Sur quels critères se base une banque pour prêter de l'argent à une entreprise ?

## COMPRÉHENSION GLOBALE

Regardez la vidéo dans son intégralité.



### ACTIVITÉ 2 : DE QUOI S'AGIT-IL?

Cochez (✓) la ou les bonnes réponses :

a) Cette vidéo s'adresse :

- ☐ aux banquiers.
- ☐ aux entrepreneurs.
- ☐ aux employés.
- ☐ aux actionnaires.

b) Elle vise à :

- ☐ expliquer les conditions et les modalités des prêts.
- ☐ expliquer les étapes à suivre pour rembourser un prêt.
- ☐ expliquer comment avoir plus de chances d'obtenir un prêt.
- ☐ négocier les taux d'intérêt.
- ☐ bien se préparer pour rencontrer son banquier.

## ÉLÉMENTS LANGAGIERS

### ACTIVITÉ 3 : VOCABULAIRE

3.1 Remplissez le tableau selon le modèle de la ligne 1.

|    | Nom         | Adjectif | Verbe     |
|----|-------------|----------|-----------|
| 1. | Prosperité  | Prospère | Prosperer |
| 2. | Crédibilité |          |           |
| 3. | Stabilité   |          |           |
| 4. | Solidité    |          |           |
| 5. |             | Rentable |           |
| 6. |             | Facile   |           |

3.2 Identifiez l'intrus dans chacune des listes suivantes. Cochez (✓) votre réponse et justifiez votre choix.

a) ☐ Augmenter    ☐ Croître    ☐ Prospérer    ☐ Réduire

Justification :

b) ☐ Actif    ☐ Financement    ☐ Prêt    ☐ Remboursement

Justification :

c) ☐ Concurrence    ☐ Études de marché    ☐ Rapport    ☐ Statistique

Justification :

## ACTIVITÉ 4 : GRAMMAIRE

### 4.1 Voici des énoncés extraits de la vidéo.

- a) Indiquez ce que l'énoncé exprime : une possibilité / une obligation / un conseil  
b) Surlignez le mot qui vous l'indique grâce à l'outil : 

| Énoncés                                                                 | Idée exprimée |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 1. Il devrait également présenter votre équipe.                         |               |
| 2. Assurez-vous que vos propos reflètent ce qui est indiqué.            |               |
| 3. Vous devriez avoir en main un plan d'affaires détaillé.              |               |
| 4. Ils doivent évaluer si votre projet représente un risque convenable. |               |
| 5. L'idée de frapper à la porte d'une banque peut vous rendre nerveux.  |               |
| 6. Ayez en main les documents nécessaires.                              |               |
| 7. Vous pourrez être plus confiant.                                     |               |
| 8. Votre plan d'affaires doit exposer vos occasions d'affaires.         |               |

### 4.2 a) Dans les énoncés ci-dessous, que remplacent les pronoms soulignés ?

1. Avant votre rencontre à la banque, assurez-vous de vérifier votre historique de crédit et celui de votre entreprise.
2. [...] votre crédibilité en tant que gestionnaire ainsi que celle de votre équipe de direction.

b) Observez le tableau et la note puis complétez les phrases du paragraphe par la forme appropriée du pronom démonstratif.

| Pronoms démonstratifs |          |         |
|-----------------------|----------|---------|
|                       | masculin | féminin |
| singulier             | celui    | celle   |
| pluriel               | ceux     | celles  |

#### Note

Le pronom démonstratif est suivi, entre autres, par « -ci/ -là », par « de » et par « que, qui ».

\_\_\_\_\_ qui frappe à la porte d'une banque pour demander un emprunt peut être nerveux. S'il comprend mieux comment pense \_\_\_\_\_, il pourra être plus confiant et augmenter ses chances d'obtenir un prêt. Le banquier examinera en effet la formation et l'expérience du demandeur ainsi que \_\_\_\_\_ son équipe. Il étudiera aussi l'état de son entreprise et \_\_\_\_\_ la concurrence.

## ACTIVITÉ 5 : PHONÉTIQUE

5.1 Écoutez les phrases pour donner des conseils en cliquant l'icône à leur gauche et répétez-les. Enregistrez-vous.

### Énoncés

1.  Il devrait également présenter votre équipe.
2.  Assurez-vous que vos propos reflètent ce qui est indiqué.
3.  Vous devriez avoir en main un plan d'affaires détaillé.
4.  Ils doivent évaluer si votre projet représente un risque convenable.
5.  L'idée de frapper à la porte d'une banque peut vous rendre nerveux.
6.  Ayez en main les documents nécessaires.
7.  Vous pourrez être plus confiant.
8.  Votre plan d'affaires doit exposer vos occasions d'affaires.

5.2 Relevez et classez les mots des énoncés selon le son [ɛ] ou [e].

| è-ait-est-ai-et-e-ay-ê [ɛ] | é-er-et-ez [e] |
|----------------------------|----------------|
|                            |                |

## COMPRÉHENSION DÉTAILLÉE

Regardez la vidéo de nouveau. Répondez aux questions.



### ACTIVITÉ 6 : AUGMENTER SES CHANCES D'OBTENIR UN PRÊT

- a) Sur quels éléments l'évaluation du risque a-t-elle un impact ?
- b) Quelles informations doit contenir le plan d'affaires d'une entreprise?
- c) Que doit-on faire avant de rencontrer un banquier pour lui demander un prêt ?
- d) Pour chaque indicateur, remplissez le tableau avec les données à partir desquelles il est étudié.

| Indicateur                                       | Données |
|--------------------------------------------------|---------|
| La solidité de l'entreprise.                     |         |
| La crédibilité des gestionnaires de l'entreprise |         |

- e) Quels autres indicateurs intéressent les banques?

## ACTIVITÉ 7 : RÉSUMÉ



7.1 Pour vous préparer à résumer le contenu de la vidéo, reconstruisez oralement les phrases avec les éléments qui sont proposés. Chaque phrase devrait contenir quatre segments. L'ordre des éléments peut être différent de celui présenté.

| Sujet              | Verbe    | Complément 1                                | Complément 2                                       |
|--------------------|----------|---------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| il                 | doivent  | évaluer le risque financier du projet       | pour augmenter ses chances                         |
| les banquiers      | doit     | analyser des indicateurs                    | pour appuyer les occasions d'affaires              |
| les banques        | devez    | avoir un plan d'affaires solide             | pour vérifier la capacité de remboursement         |
| le plan d'affaires | pourront | présenter des statistiques                  | pour démontrer votre volonté de partager le risque |
| vous               | faut     | être prêt à investir votre argent personnel | pour décider si elles accorderont un prêt          |

Exemple :

1. Pour décider si elles accorderont un prêt, les banques doivent évaluer le risque financier du projet.

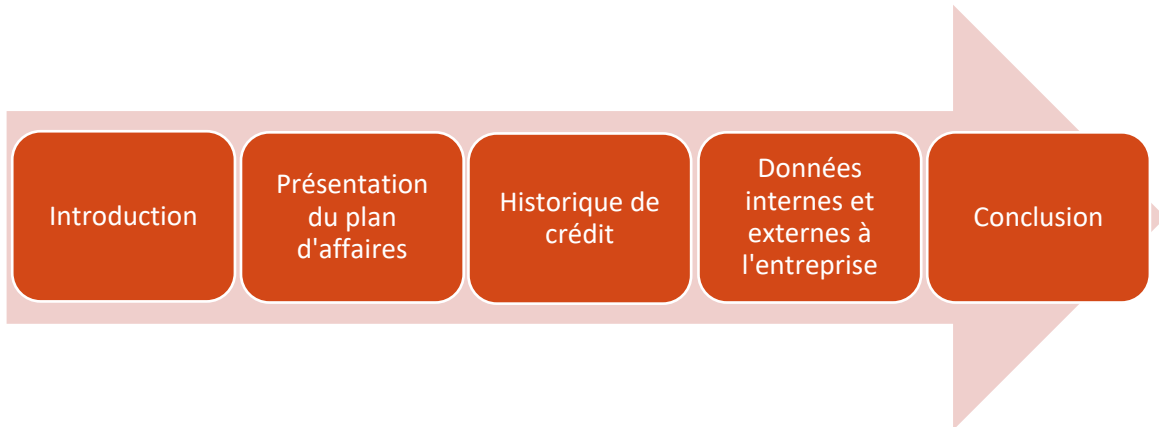
2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

7.2 En vous basant sur le diagramme résumez oralement la capsule afin de conseiller une cliente dans la préparation de son dossier de demande de prêt.



Vous pouvez prendre des notes ici :

## ACTIVITÉ 8 : PRÉPARATION À UNE VISITE CHEZ UN BANQUIER

Avant que votre cliente aille rencontrer son banquier, imaginez une liste de questions qui pourraient lui être posées lors de l'entretien en vue d'obtenir un prêt.

Notez vos exemples de questions :

## ACTIVITÉ 9 : SIMULATION D'ENTREVUE AVEC LE BANQUIER

Aidez votre cliente à se préparer à la rencontre avec le banquier. Simulez la rencontre entre le banquier et de votre cliente. Imaginez les questions que le banquier pourrait poser et développez des réponses convaincantes de la part de votre cliente. Enregistrez-vous à l'intention de votre cliente. Vous pouvez prendre des notes ici.

## POUR VOUS CORRIGER

Consultez la **Fiche-corrigé 8A**. Vous y trouverez :

- Des suggestions de réponses aux questions des activités;
- La transcription complète de la vidéo. Prenez le temps de lire la transcription tout en écoutant le document vidéo. Ceci vous permettra de mieux intégrer les nouvelles notions vues.

## POUR ALLER PLUS LOIN

Téléchargez la **Fiche-canevas 8A**. Utilisez-la pour exploiter d'autres capsules du même type. Faites une recherche en ligne pour trouver d'autres courtes vidéos parlant du prêt commercial. Mots-clés suggérés : emprunt bancaire, prêt commercial, financement bancaire.

## DE L'ORAL À L'ÉCRIT

Téléchargez la **Fiche-activités 8B**. Elle vous permettra d'en savoir plus sur les démarches à suivre pour obtenir un prêt commercial.

## PASSEZ À UNE NOUVELLE TÂCHE

Commencez par la **Fiche-activités** de votre choix.

- **Fiche-activités A**
- **Fiche-activités B**