



19^{ème} Challenge de négociation commerciale LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

Descriptif de votre situation

Vous êtes monsieur (ou mademoiselle) Gates, jeune (30 Ans) chef d'entreprise en nouvelles technologies « Info.com » (SARL). Cette entreprise a été créée il y a 5 ans et dégage actuellement un CA de 2 millions d'euros avec un résultat net de 10%.

Votre activité se développe et vous souhaitez acheter à titre personnel un local que vous voulez louer à votre entreprise pour y établir son siège.

Vous avez porté votre choix sur un appartement d'une valeur de 400 000€ c'est une véritable opportunité à saisir (centre ville) et n'avez seulement que deux semaines pour apporter l'offre de prêt à votre vendeur.

Vous disposez de 200 000 € sur votre compte personnel, votre besoin n'est donc que de 200 000 € que vous souhaitez rembourser sur 20 ans.

Vous possédez vos comptes dans la même banque (hors LCL) qui gère vos comptes entreprise et personnel sur lequel est domicilié votre salaire annuel évalué à 120.000 €

Votre banquier actuel vous a fait une proposition commerciale très concurrentielle (4,9%), mais pour des raisons techniques il ne pourra pas vous expédier l'offre de prêt avant 1 mois.

Vous avez aussi un projet d'investissement professionnel pour du matériel informatique dont le coût s'élèvera à 20.000 € (Taux proposé par votre banquier : 4,9%)

Vous dévoilez ces éléments seulement si le banquier le demande.

Récemment un conseiller clientèle professionnel LCL vous a contacté par téléphone pour vous rencontrer sur votre lieu professionnel.

Vous avez accepté ce rendez vous au siège de votre société.



Vos objectifs

Votre rôle consistera à étudier la proposition de financement du local, de répondre au conseiller LCL lors de sa découverte de vos besoins en lui expliquant si demandée, votre situation.

Vous essayez de négocier les conditions commerciales (taux du crédit proche de 4,9%) sachant que votre priorité reste l'acquisition de l'appartement. Vous disposez néanmoins d'un délai suffisant pour négocier avec plusieurs établissements bancaires.

Vous accepterez ses propositions en donnant votre accord de principe si les offres présentées sont conformes à vos attentes. Vous demanderez des éclaircissements si les propositions / explications ne vous paraissent pas claires.

Les propositions qui peuvent vous être faites :

- Proposition de prêt pour le financement de l'appartement.
- Proposition de prêt pour le financement du nouveau matériel informatique.
- Proposition de changement de banque (compte personnel et professionnel). Mais rien ne vous empêche d'envisager une relation commerciale avec 2 banquiers.

Simulation prêt immobilier à titre personnel				
Taux	4,90	5,00	5,10	5,20
Durée (an)	20	20	20	20
Capital emprunté	200 000	200 000	200 000	200 000
Remboursement mensuel (ass inclus)	1 378	1 389	1 400	1 412
Coût total du crédit (hors frais de dossier)	131 000	133 600	136 200	139 000
Taux effectif global	5,52	5,62	5,72	5,82

Simulation prêt matériel à titre professionnel				
Taux	4,90	5,00	5,10	5,20
Durée (an)	3	3	3	3
Capital emprunté	20 000	20 000	20 000	20 000
Remboursement mensuel (ass inclus)	603	604	605	606
Coût total du crédit (hors frais de dossier)	1 718	1 750	1 783	1 816
Taux effectif global	5,43	5,53	5,63	5,73