

# CONCOURS DE NEGOCIATION



## CAS PRET AUTO

**Auteur :** Jean-Baptiste METAIS  
I.U.T. de La Rochelle – Département Techniques de Commercialisation  
En collaboration avec Emmanuelle GENDRE (LCL) et Mireille BRUNET  
Année de création 2009

## 1. L'Entreprise

<b>LCL</b>  www.lcl.fr	<b>Activité</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Banque pour les particuliers, professionnels et entreprises</li><li>- Plus de 2000 implantations commerciales en France</li><li>- Offre : produits et services de banque et d'assurance</li></ul>
------------------------------	---

## 2. Le contexte de la négociation

Vous êtes chargé(e) de clientèle au sein de la banque LCL et vous avez rendez-vous avec Dominique MERCERON qui souhaite acheter une voiture et discuter avec vous du coût du crédit.

## 3. Informations prospect

A la suite de l'entretien téléphonique de prise de rendez-vous, vous savez que Dominique MERCERON n'est pas, à ce jour, client(e) de votre banque.

Le projet d'investissement de Dominique MERCERON est de 17 000 € moins la reprise de 5 000 € soit 12 000 €.



### *Travail à faire :*

*Vous préparez la négociation.*

*Vous rencontrez en entretien de vente Dominique MERCERON dans votre agence LCL de Grenoble.*

## 4. Les renseignements produits

### *4.1. Les caractéristiques de l'offre de prêt*

Capital emprunté	à définir
Taux cible	sur 72 mois : 6.90 % sur 60 mois : 6.70 % sur 48 mois : 6.50 % sur 36 mois : 6.20 % sur 24 mois : 5.90 %
Frais de dossier	100 € prélevé en une seule fois dans le montant de la première échéance.
Durée	à définir
Mensualité	à définir

### *4.2. La table de remboursement*

Vous avez à votre disposition en page 4 un formulaire de prêt auto avec la table de remboursement. Ce formulaire est simplifié et vous pouvez l'utiliser pour votre négociation.

D'autre part, vous savez que le coût total du crédit se calcule de la façon suivante :  
Coût total du crédit = (mensualité x nombre de mois) – capital emprunté + frais de dossier

## 5. Les conditions de vente

Votre directeur vous a autorisé un pouvoir de négociation pour les prêts de 36 à 72 mois. Vous pouvez descendre le taux de 0.20 point (soit par exemple pour 72 mois, passer de 6.90 % à 6.70 %) et réduire les frais de dossier à un minimum de 35 € prélevé en une fois dans le montant de la première échéance. Tout dossier de prêt présenté avec une décote de taux ou de frais doit être justifié par des contreparties (Domiciliation des salaires, Compte Epargne, Assurance Voiture, ...)

## 6. Le contrat de prêt auto



Nom : ..... Prénom : .....

Adresse : .....

### OFFRE DE PRET

Capital emprunté : .....

Taux : .....

Frais de dossier : .....

Durée : .....

Mensualité : .....

Coût total du crédit : .....

### TABLE DE REMBOURSEMENT POUR 1000€ EMPRUNTES

TAUX	DUREE en mois					
	12	24	36	48	60	72
5,90%	86,02	44,28	30,38	23,44	19,29	16,53
6,00%	86,07	44,32	30,42	23,49	19,33	16,57
6,10%	86,11	44,37	30,47	23,53	19,38	16,62
6,20%	86,16	44,41	30,51	23,58	19,43	16,67
6,30%	86,20	44,46	30,56	23,62	19,47	16,71
6,40%	86,25	44,50	30,60	23,67	19,52	16,76
6,50%	86,30	44,55	30,65	23,71	19,57	16,81
6,60%	86,34	44,59	30,69	23,76	19,61	16,86
6,70%	86,39	44,64	30,74	23,81	19,66	16,91
6,80%	86,43	44,68	30,79	23,85	19,71	16,95
6,90%	86,48	44,73	30,86	23,90	19,75	17,00