



Comment bien négocier un crédit ?

L'art de la négociation, surtout en matière de crédit, est loin d'être inné. Il s'agit de faire les choses dans l'ordre et de connaître les petites astuces, surtout que les procédures bancaires sont longues et opaques en matière de crédits professionnels.

Le point crucial à intégrer, c'est que votre interlocuteur direct n'a généralement pas la main sur l'ensemble des points de négociation. Il faut donc lui donner des leviers, et ne pas aller trop loin.

■ Les points qu'il est inutile d'aborder lors du 1^{er} rendez-vous

Paradoxalement, il est inutile de négocier le taux et les frais de dossier dès le début : en effet,

le comité de crédit a souvent des exigences de taux (qui varient en fonction du risque perçu sur votre dossier). Inutile également, à ce stade, de négocier les frais de tenue de compte ou les commissions carte bleue.

■ Les points sur lesquels il faut insister lors du 1^{er} rendez-vous

Soulignez tous les points positifs de votre dossier. Il est aussi important de demander une délégation d'assurance (l'idéal étant de fournir un devis avec les conditions générales), le relais TVA et de définir clairement vos besoins en termes de différé (total ou partiel). En effet, une fois l'accord obtenu, il



est très difficile de revenir sur ces différents points.

■ Les arguments à ne pas hésiter à mettre en avant

Ne pas hésiter à proposer de rapatrier des fonds et à ouvrir des comptes personnels : en cette période de collecte d'épargne, ce sera

bien souvent un élément décisif et fort apprécié. Présentez des documents clairs et concis. Préparez un dossier complet, et assurez-vous que les documents nécessaires sont tous fournis. Enfin, évitez au maximum de transmettre vos documents au compte-gouttes. ●

Avec Creditrelax

Congé sabbatique : quelle mutuelle d'entreprise ?

Le contrat de travail du salarié est suspendu pendant la durée du congé sabbatique (C. trav. art. L. 3142-91), période au cours de laquelle le salarié a droit aux prestations en nature et en espèces du régime d'assurance maladie (CSS art. L. 161-8). Faisant partie de l'effectif de l'entreprise, le salarié bénéficie de la mutuelle ou de la prévoyance dans les mêmes conditions que les salariés dont le contrat de travail est en cours d'exécution (CA Paris 12 mars 1996 n° 94-7517 s'agissant du versement d'un capital décès). En effet, la norme juridique mettant en place la protection sociale complémentaire définit les bénéficiaires comme étant les salariés sans distinguer si le contrat est suspendu ou en cours d'exécution. La direction de



la Sécurité sociale n'exclut pas la possibilité de suspendre les garanties d'un salarié en congé non rémunéré pour des raisons autres que médicales (Circ. DSS 2009-32 du 30 janvier 2009, fiche n° 7). Si le salarié est bénéficiaire de l'accord, le précompte des cotisations salariales est problématique puisqu'il n'est pas rémunéré pendant le congé. En pratique, certaines mutuelles envoient directement un appel de cotisations au salarié. ●

Avec L'appel expert

Comment vendre via les réseaux sociaux ?

Accumuler des fans sur Facebook ou des « followers » sur Twitter autour de son entreprise et/ou de sa marque est une chose. Mais une fois des centaines ou milliers de contacts engrangés, comment en faire des clients ?

« Attention, prévient Lionel Kaplan, dirigeant de Mediatrium, agence de conseils en e-réputation, ces réseaux sont des canaux de communication, pas de vente. Ils permettent de fédérer une communauté de personnes autour de son activité, mais ce n'est pas dans leur nature d'être des outils purement commerciaux. »

Créer une page Facebook ou un compte Twitter permet donc avant tout d'accroître sa noto-

riété, de fidéliser ses clients. S'il convient d'y être réactif (par exemple, répondre sans délai à un fan Facebook qui poste une question), il ne faut pas non plus communiquer à tort et à travers : environ 2 à 3 fois par semaine sur Facebook, plus fréquemment sur Twitter. Mieux vaut éviter les messages trop promotionnels et plutôt adopter un ton complice, traiter ses « amis » comme des privilégiés... ●



Nos experts

FINANCEMENT
CREDITRELAX




courtier conseil des entrepreneurs

Stéphane **Kirsch** fondateur du site français de courtage en financements professionnels. Accompagnement des entrepreneurs dans leur recherche de financements professionnels.
www.creditrelax.com

JURIDIQUE
L'APPEL EXPERT



Claire Girard, Responsable de L'appel expert, leader du renseignement juridique par téléphone documenté à partir du fonds des Éditions Francis Lefebvre, Dalloz et Éditions législatives.
www.efl.fr

RESSOURCES HUMAINES
AJ CONSEIL




Alain Jacob, fondateur d'AJ Conseil. Recrutement et ressources humaines, recherche, évaluation et sélection des cadres dans l'hôtellerie-restauration, métiers de service et distribution.
www.ajconseil.fr

COACHING EN ENTREPRISE
Avantilt



Véronique Henaff, fondatrice d'Avantilt, cabinet professionnel du conseil, de la formation et du coaching. Coach d'entreprise certifiée Insights Discovery. Véronique Henaff est membre titulaire de l'Association européenne du coaching.
www.avantilt.com



AVON TILT RECRUTEUR DE PRATICIENNES PROFESSIONNELLES REUNIES