



Vendredi 21 Mars 2008 – Finale
19^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

Monsieur (ou Madame) GUERINOS est dirigeant de la société « ambulances modernes » dont l'objet est le transport médical assis en véhicule léger (VSL)

1 Présentation de la société « ambulances modernes »

L'activité de la société :

- 24 heures sur 24
- 7 jours sur 7
- Toutes distances

Transport médical assis :

- hospitalisation
- consultations
- chimiothérapie
- rayons
- dialyse
- urgences

Date de création 1988

Après un début difficile, la société est en expansion.

2 Le parc automobile

Le parc est en très bon état et il comporte 10 véhicules :




- 2 Renault Mégane 03/2005 de 120.000 km
- 2 Renault Scénic 06/2006 de 60.000 km
- 3 Peugeot 407 07/2007 de 30.000 km
- 2 Citroën C5 09/2005 de 100.000 km
- 1 Citroën C4 09/2005 de 100.000 km

Les véhicules parcourent 40.000 km en moyenne par an. Ils sont remplacés tous les 30 mois environ. Les véhicules sont financés par la banque en crédit classique, sans apport obligatoire, dans les meilleures conditions

3 Le besoin et les critères d'achat.

Il s'agit de changer la moitié du parc. Il met en concurrence 3 marques, Peugeot pour la 407 premium, Renault pour la Laguna III expression et une marque étrangère Ford pour la Mondeo Ghia.

La comparaison des 3 modèles ne permet pas de choisir facilement.

	Peugeot 407 Premium	Ford Mondeo Ghia	Renault Laguna Expression
			
Prix	27 700	25 950	26 850
Moteur	2L	1,8L	2L
	HDI	TDCI	DCI
Puissance	136cv	125cv	130cv
Puissance fiscale	8CV	8CV	8CV
Emission CO2	155gr/km	154gr/km	158gr/km
Boite de vitesse	manuelle 6	manuelle 6	manuelle 6
Consommation			
urbaine	7,7L	7,5L	7,8L
extra urbaine	4,9L	4,8L	5,1L
mixte	5,9L	5,8L	6L
Garantie	2 ans	2 ans	3 ans

Les critères d'achat sont le prix en premier, la fiabilité en second et la sécurité en troisième.

Pour l'entretien, il est à proximité d'un agent Renault, plutôt cher mais très professionnel et d'un garage multimarque pour les Peugeot et les Citroën. Ce dernier est très serviable mais il manque de fiabilité. Il hésite et va de l'un à l'autre en privilégiant l'affectif.

4 L'enjeu de la négociation

Il serait profitable d'avoir un constructeur unique pour simplifier la gestion du parc et acquérir du poids dans la négociation commerciale d'achat et de reprise des véhicules.

Il a accepté la venue d'un commercial de la concession Renault qui présentera la Laguna version III.

5 Personnalité de Monsieur Guerinos

Jovial et extraverti, Monsieur Guerinos aime plaire par la bonne humeur et l'humour. Il préfère travailler avec les voitures les plus récentes.