



Jeudi 20 Mars 2008 – 1/16^{ème} de Finale
19^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

1 Le Rôle de l'acheteur

Vous êtes M. Dupuy (ou Madame) , 57 ans, natif de la région Auvergne.
En 1969, vous avez intégré en tant que technicien la société Bougnat Pneus, négoce spécialisé dans la vente et la mise en œuvre de pneumatiques sur la région Clermontoise. En 1977, au moment du départ en retraite du fondateur de Bougnat Pneus, vous décidez de reprendre l'affaire. Avec un effectif de seulement 1 salarié, c'est, à l'époque, une petite structure que vous ferez très rapidement prospérer. Vous avez, à ce jour, 5 salariés. En 2002, vous lancez, en parallèle de votre activité de vente de pneumatiques, une activité de location de véhicules. L'activité de location de véhicules s'est rapidement développée.
Vous avez à ce jour 184 véhicules de location.

2 L'activité de négoce

Pour cette activité de négoce, l'entreprise réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de l'ordre de 900.000 euros. M. Dupuy a toujours travaillé avec l'entreprise Michelin. Il s'est créé entre les deux sociétés un vrai partenariat. M. Dupuy accorde une part de marché de plus de 40% aux marques du Groupe Michelin (Michelin, BF-Goodrich et Kléber), ce qui représente en 2007 un nombre de pneumatiques vendus de l'ordre de 2280. Ces volumes permettent à M. Dupuy de bénéficier des conditions d'achat suivantes : une remise sur facture de 28% sur le barème de facturation et une remise différée de 5% également applicable sur le barème de facturation.

3 L'activité de location de Véhicules

En parallèle de l'activité de distribution de pneumatiques, M. Dupuy a développé depuis 6 ans une activité de location de véhicules. Cette activité s'est rapidement développée. Son parc de véhicules compte aujourd'hui 184 cartes grises à motorisation diesel réparties sur 4 sites dans la région. Tous les véhicules sont équipés de la même dimension de pneumatique : 205/55 R 16. Les véhicules parcourent en moyenne 40.000 km par an et le ratio de renouvellement est de 4 pneus par an et par véhicule. Pour l'ensemble de ses véhicules de location, M. Dupuy a pris le parti d'acheter des pneumatiques « pas chers » (pneumatiques de la marque Bakou). Il explique cela par le fait que les utilisateurs de ses voitures de location ne sont pas soucieux du matériel et que trop de pneus sont détériorés de façon prématurée. Il est réellement réfractaire à l'utilisation de pneumatiques de marque.



« Tous les mois, je verse plusieurs pneus au déchet, alors qu'ils pourraient encore faire des kilomètres. Les coups de trottoir, les nids de poule, c'est trop fréquent !! ».

M. Dupuy estime que plus de 15% des pneumatiques équipant ses véhicules sont versés au déchet prématurément.

Vous achetez le pneumatique Bakou 75 l'unité et vous savez qu'il vous revient à 1,875 euros pour 1000km (hors pneus versés au déchet prématurément).

4 L'objet du rendez-vous

Lors de sa dernière visite, votre interlocuteur(rice) Michelin vous a présenté le dernier né des produits Michelin, le pneumatique Energy Saver. Ce pneumatique permet d'économiser du carburant à l'usage et de réaliser plus de kilomètres (environ 40% de plus qu'un pneu classique). Vous avez largement mis ce pneumatique en avant dans votre point de vente.

Vous avez aujourd'hui rendez-vous avec votre interlocuteur(rice) Michelin. Ce dernier vous a indiqué vouloir vous parler des pneumatiques équipant votre flotte de véhicules en location.

5 Le comportement de l'acheteur

Homme ou femme pragmatique, à l'aise sur les aspects techniques, soucieux de ses intérêts et de ceux des automobilistes, Monsieur ou Madame Dupuis est présent à l'accueil client et reste vigilant sur l'évolution de leurs attentes. En somme, il ou elle est discret, humble et calculateur.