



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

CAS VENDEUR

1 Le Rôle

Vous êtes Responsable de Comptes Secteur pneumatique Tourisme Camionnette et 4x4 pour le Groupe Michelin sur la région Auvergne depuis environ deux ans. Vous couvrez un secteur de 3 départements que sont le Puy-de-Dôme, l'Allier et la Haute-Loire. Vous avez en portefeuille 120 clients, répartis dans 2 canaux de distribution : les Centres Auto (Feu Vert, Norauto, Speedy...) et les Négociants Spécialistes (Euromaster, Point S, Vulco Pneus...). Vous gérez un chiffre d'affaires de l'ordre de 10 millions d'euros et votre part de marché est légèrement supérieure à 40%.

2 Le Client

Parmi vos clients, se trouve l'entreprise Bougnat Pneus. Dirigée depuis 1977 par M. Georges Dupuy, l'entreprise a pour principale activité la vente et la mise en œuvre de pneumatiques automobiles sur la région de Clermont Ferrand. Avant de reprendre l'entreprise, Monsieur Dupuy a été technicien en pneumatiques dans cette même affaire. Employant seulement 1 salarié à sa reprise, elle compte aujourd'hui 5 employés et est considérée comme une référence sur sa zone.

Son passé de technicien fait que M. Dupuy est un homme pragmatique. Très à l'aise sur des aspects techniques, il n'oublie jamais où sont ses intérêts et ceux du consommateur. Il est souvent présent à l'accueil client de son entreprise et reste vigilant sur les attentes de ses clients.

3 L'activité de négoce du client

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.



4 L'activité de location de véhicule du client

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.

5 L'objectif de l'entretien

Vous rendez visite à M. Dupuy 5 fois par an. Vos relations avec M. Dupuy sont cordiales. Vous êtes reconnu à ses yeux comme un interlocuteur crédible. En Janvier 2008, Michelin a lancé en France son tout nouveau produit « vert », plus respectueux de l'environnement, le Michelin Energy Saver. Michelin a toujours été précurseur dans cette innovation. Le premier pneu « vert » ayant été lancé en 1992.

Vous avez déjà présenté le produit Michelin Energy Saver à M. Dupuy au moment de sa sortie et ce dernier met en avant ce pneumatique dans son point de vente.

Vous n'avez encore jamais échangé avec M. Dupuy sur l'opportunité d'utiliser du Michelin Energy Saver dans le cadre de son activité de location.

Votre objectif consiste donc à passer au minimum la moitié de la flotte en pneumatiques Michelin.

6 Le nouveau pneumatique Michelin Energy Saver

M. Dupuy achète le pneumatique Bakou au prix de 75 €. Le pneumatique Bakou réalise en moyenne un kilométrage de l'ordre de 40.000 avant usure.

M. Dupuy raisonne sur un coût aux 1000 kilomètres, c'est-à-dire le prix du pneu net rapporté au kilométrage effectué par le pneumatique, multiplié par 1000.

Le pneu Bakou lui coûte donc :

$$75 \text{ €} / 40.000 \text{ km} \times 1000 = 1,875 \text{ € pour } 1000 \text{ km}$$

Le pneumatique Michelin Energy Saver en dimension 205/55 R 16 est commercialisé au barème de facturation 147 €.



Grille des conditions d'achat chez Michelin :

Nombre de pneus achetés	Remise sur facture	Remise différée	Remise totale sur le barème de facturation
0 à 2000	28%	3%	31%
2000 à 2500	28%	5%	33%
2500 à 3000	28%	7%	35%
> à 3000	28%	9%	37%

Le pneu Michelin Energy Saver permet de réaliser un kilométrage supérieur de 40% par rapport au pneumatique de marque Bakou, soit 56.000 km.

Le pneumatique Michelin Energy Saver présente d'autres avantages que la longévité du produit, notamment l'économie de carburant.

Un véhicule équipé de pneumatiques Energy Saver peut permettre une économie de l'ordre de 0,2 litre aux 100 km.

Pour un parcours de 1000 km, cela représente une économie de carburant de l'ordre de 25 €.