



Jeudi 22 Mars 2007 – 1/16^{ème} de Finale
18^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NÉGOCIALES

CAS ACHETEUR

1 Le Client

M. MICHE artisan boulanger, la quarantaine, s'est installé récemment dans le bourg où est implanté l'agent Renault CHAPUIS à une vingtaine de km de Nancy (54). Il vient de la région parisienne, il achetait ses véhicules auprès de la succursale Renault de Boulogne-Billancourt.

Il s'est adressé au garagiste pour changer l'Express Renault qui n'est plus négociable avec 200.000 km et 10 ans d'âge.

La camionnette est destinée à livrer les dépôts de pain clients du boulanger.

L'agent Renault dépêche le vendeur de la succursale en première visite afin de présenter le nouveau Kangoo et des offres de financement.

Le banquier qui a financé l'investissement du fonds de commerce a été de nouveau sollicité pour financer une grosse réparation imprévue sur le four.

Aussi, M. MICHE est très intéressé par une solution de financement Renault et évitera ainsi de solliciter à nouveau son banquier bien que, l'avenir s'annonce prometteur.

Son épouse, conjointe collaboratrice, est défavorable à un nouvel emprunt.

Avant le déménagement, il avait l'habitude de traiter directement avec la succursale qui était décisionnaire et laquelle était pourvue d'une délégation pour négocier.

La perspective d'acheter à un intermédiaire l'inquiète, pensant avoir perdu une marge de manœuvre.

2 L'objet du contrat

C'est un véhicule utilitaire de type Kangoo Express, génération 2007, Confort DCI 70 au prix clés en mains de 16.265,60 euros TTC.

3 Le financement

Renault propose 3 offres de financement sur 48 mois et 80.000 km :

- Le crédit classique avec apport de 20 % du prix.
- Le crédit bail avec option d'achat
- La location longue durée.



4 La problématique

Il s'agit d'accepter l'agent Renault comme interlocuteur dans la négociation et de choisir le mode de financement le plus adapté à la situation.

A noter, que l'entretien ne porte ni sur le prix d'achat, ni sur la durée du financement.

L'agent Renault

Points forts	Points faibles
Proximité géographique Relation durable Lien affectif	Intermédiaire commissionné Absence de pouvoirs de négociation