



1/16 ème de Finale
Edition 2001



RÔLES ACHETEURS cas XEROX 2009 :

Votre Entreprise :

MATAUTO Industrie située en Zone Industrielle.

Vous travaillez en sous-traitance de l'Industrie automobile, avec les principales marques implantées en Europe. Près de 1000 personnes travaillent sur le site dont 650 en Production.

Vous êtes le **Directeur du Service Informatique.**

Vous êtes déjà équipé d'un photocopieur traditionnel Xerox depuis 4 ans, situé au sein des services administratifs et qui fonctionne en libre service dans un local accessible à tous (avec un code d'accès) et de façon centralisée.

Par ailleurs, dans les services 3 imprimantes couleur laser fonctionnent en réseau avec des ordinateurs de type PC au service Commercial (pour les offres techniques), au Marketing (pour l'édition de maquettes produits) et au Bureau d'Etudes (pour les schémas et les plans), le tout relié à un serveur central.

Pour information, les consommables cartouches d'encre des imprimantes représentent un budget achat annuel d'environ 1 500 Euros H.T.

De la sous-traitance occasionnelle de photocopies (NB et Couleur) est également opérée par les services utilisateurs à hauteur de 150 Euros par mois à partir de leurs budgets de fonctionnement sous leur contrôle (et donc à votre insu).

En dernier lieu, certains documents qualités et schémas doivent être fréquemment adressés aux constructeurs automobiles par le bureau d'études afin de numériser et diffuser rapidement ces éléments par e-mail. Vous avez équipé ce service de deux scanners. Par contre devant le nombre important de manipulations à réaliser ces appareils sont peu utilisés.

LES NEGOCIALES

20, rue de Fontenoy - 54000 NANCY
Mail : negociales@lesnegociales.com

Tél/Fax : 03-83-30-75-84
Site : <http://www.lesnegociales.com>



1/16 ème de Finale
Edition 2001



Principaux éléments factuels :

Besoins : 15 à 20 000 copies par mois (correspond à l'évolution du précédent copieur acheté sur des bases de 10 à 12 000 copies maxi) à une vitesse de 35 copies par minute, performance quelle que soit la solution retenue..
Le besoin en vitesse doit rester au même niveau de copies par minute

Vous réfléchissez à la mise en place d'une option de numérisation vers e-mail.

Budget : vous payez actuellement un loyer de 250 Euros par mois et comptez de vos nouveaux besoins et vous prévoyez un budget de 450 – 550 euros par mois et espérez bénéficier des nouvelles technologies : la couleur, la numérisation .

LES NEGOCIALES

20, rue de Fontenoy - 54000 NANCY
Mail : negociales@lesnegociales.com

Tél/Fax : 03-83-30-75-84
Site : <http://www.lesnegociales.com>



1/16 ème de Finale
Edition 2001



Principaux freins à lever par leur argumentation :

Profil 1 : Vous êtes a priori « négatif » pour la COULEUR et le SCAN...

- « La couleur, c'est cher ! »
- « cela va faire exploser les budgets, en incitant les utilisateurs à faire davantage de copies, risque d'abus »
- « on va rester au Noir & Blanc, pas utile aujourd'hui : nous ne sommes pas une société de PUB ! »
- « la couleur : trop nouveau, risque de fiabilité ? »
- « la numérisation est complexe »

Profil 2 : Vous êtes a priori « plus ouvert » pour la COULEUR et le SCAN...

- « pas contre, je veux pouvoir comparer avec des arguments pour justifier le choix auprès de la Direction Financière»
- « Conscient de besoins internes perfectibles et d'attentes latentes chez les utilisateurs ... mais je n'ai pas de DEMANDES !!! »
- « je voudrais limiter l'usage couleur à certains utilisateurs seulement !!! »
- « rassurez-moi sur la fiabilité des systèmes couleur ... »
- « comment numériser simplement en toute sécurité»

LES NEGOCIALES

20, rue de Fontenoy - 54000 NANCY
Mail : negociales@lesnegociales.com

Tél/Fax : 03-83-30-75-84
Site : <http://www.lesnegociales.com>