

21^{ème} Challenge de Négociation Commerciale

LES NEGOCIALES

¼ DE FINALE

CAS ACHETEUR

Vous êtes Monsieur BIENMANGER, gérant d'un restaurant de type « brasserie haut de gamme » et vous êtes également chef de cuisine.

Vous avez rendez-vous avec un commercial de la société POMONA Passion Froid qui est l'un de vos fournisseurs en produits surgelés. Vous avez accepté ce rendez-vous pour voir ce qu'il peut vous proposer pour votre nouvelle carte que vous devez mettre en place dans un mois.

Vous êtes assez satisfait de la qualité des produits que vous propose POMONA Passion Froid habituellement, mais vous limitez vos achats avec eux dans la mesure où vous avez l'impression que leurs prix sont plus élevés.

Vous avez deux autres fournisseurs qui sont plus compétitifs même si leurs prestations ne sont pas toujours irréprouvables (ruptures régulières, qualité variable).

Vous commandez chez POMONA Passion Froid des produits basiques (produits simples sans préparation particulière, exemples : haricots verts, steaks hachés, frites...) et vous leur commandez également de la viande et du poisson. Vous saisissez surtout des opportunités de promotions par souci de rentabilité.

Depuis quelques temps, un nouveau restaurant tendance spécialisé dans la viande de qualité a ouvert ses portes près de chez vous et vous avez dû trouver des idées pour améliorer la qualité de vos prestations. Vous achetez donc la viande chez un boucher et le poisson chez un poissonnier et, travaillant ainsi des produits frais.

Vos clients sont très satisfaits mais vous avez un souci de rentabilité compte tenu des prix auxquels vous achetez viande et poisson. Par ailleurs la découpe et le parage de ces produits génère beaucoup de pertes et prend beaucoup de temps.

Vous cherchez donc des solutions pour conserver un bon niveau de qualité tout en préservant vos marges.

Par ailleurs votre clientèle est plutôt « zappeuse » et vous devez trouver les moyens de la fidéliser en variant les propositions et en étonnant les convives. Vous proposez donc des suggestions du jour et des plats du jour en veillant à faire preuve d'originalité. Vous voulez compter sur des fournisseurs qui soient force de proposition en la matière.

Vous êtes très attentif à la qualité des produits qui sont la marque de fabrique de votre restaurant.

Vous avez un effectif réduit en cuisine (2 personnes à vos côtés) et vous avez un souci de productivité. Les clients sont souvent mécontents de devoir attendre trop longtemps entre les plats. Vous devez donc trouver des solutions pour être plus efficace sans toutefois pouvoir prévoir un recrutement compte tenu de vos soucis de rentabilité.

Vous proposez à ce jour l'offre suivante à vos clients :

Une gamme assez large de prestations de type « brasserie », et un menu un peu plus élaboré. Deux plats du jour sont également proposés.

Les tarifs pratiqués sont les suivants :

- Entrées : entre 3 et 5 €
- Plat à la carte : entre 6 et 10 €
- Plats du jour : entre 8 et 10€
- Desserts : entre 3 et 5 €
- Menu élaboré (entrée + plat + dessert): 30 €
-

Vous travaillez en coefficient 4 (Prix de vente des plats TTC / Prix d'achat matières premières HT)

Pour le plat du jour la part de la viande est de 80% et celle de la garniture 20%

Pour le menu, les achats relatifs au plat représentent 50% du total et la répartition du coût matières du plat est la même que pour le plat du jour.

Vous avez trop de fournisseurs et cette nouvelle carte est pour vous l'occasion de sélectionner ceux que vous conserverez.

Vos principaux critères de choix sont les suivants :

- Niveau de qualité des produits et des prestations
- Contribution à la maîtrise de vos marges
- Professionnalisme de vos interlocuteurs
- Personnalisation des offres

Vous étiez satisfait de votre ancien interlocuteur chez POMONA Passion Froid, mais il a quitté le secteur et le commercial que vous recevez est nouveau. C'est une bonne occasion de le tester !