|  |  |
| --- | --- |
| **Mission 1 - Négocier avec les fournisseurs** |  |
| Durée : 50’ | *Homme avec un remplissage uni*ou*Deux hommes avec un remplissage uni* | Source |

**Contexte professionnelle**

La société SI-Tech a rencontré plusieurs problèmes au cours de l’année écoulée avec son fournisseur d’imprimante EPSON. Les dysfonctionnements et pannes à répétition ont couté cher à l’entreprise en maintenance et ont provoqués des tensions avec plusieurs clients qui se sont plaints et menacent de rompre leur contrat de maintenance.

Dans ce contexte, M. Larrieux vous demande de participer à la recherche d’un nouveau fournisseur d’imprimantes. Il a réalisé un appel d’offre auprès des sociétés Xerox et HP et leurs propositions commerciales se trouvent dans un tableau comparatif (**document 3**).

**Travail à faire**

1. Présentez l’argumentation que M. Larrieux pourra développer avec chacun des fournisseurs lors de leur rencontre qui aura lieu le 10 décembre (**document 1, 2** et **3**).
2. Dans le cadre d’un jeu de rôles, jouez l’entretien qui aura lieu avec HP puis avec Xerox en étant tour à tour l’acheteur et le vendeur.

**Doc. 1 Les critères de sélection**

* Acquisition ferme de 20 imprimantes professionnelles au minimum par an (2 à 3 par mois).
* Livraison directe chez le client avec un délai de 7 jours au maximum.
* Critère de choix : privilégier la fiabilité, les garanties, la maintenance…
* Paiement à 30 jours.
* Le fournisseur d’imprimantes doit assurer la maintenance de niveau 2 sous 72 heures.



**Doc. 2 Caractéristiques des imprimantes**

* Impression, copie, numérisation, télécopie.
* **Vitesse Noir et Blanc :** de 15 à 23 ppm.
* **Vitesse couleur :** de 15 à 23 ppm.
* **Capacité papier standard :** 250 à 500 feuilles.
* **Capacité papier maximale :** 500 à 1000 feuilles.

**Doc. 3 Tableau comparatif des offres commerciales**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Eléments de comparaison** | **HP** | **XEROX** |
| **Caractéristiques** | **Montants** | **Caractéristiques** | **Montants** |
| Modèle | HP LJE 500 Color  | 715 € | WorkCentre 6505 | 578 € |
| Vitesse  | 20 pages/mn |  | 32 pages/mn |  |
| Capacité feuilles | 500 + 500 feuilles |  | 350 + 700 feuilles |  |
| Evaluation 01-NETPRO fiabilité | 8/10 |  | 7/10 |  |
| Garanties du matériel | 1 an gratuitement |   | 1 an gratuitement |   |
| Option 3 ans  | 550 € | Option 3 ans  | 450 € |
| **Brut HT avec 3 ans garantie** |  | **37 950** |  | **30 840** |
| Remises quantitatives | Remise 15 %  | * 5 692
 | Remise de 5 %  | -1 542 |
| **Net HT après remise** |  | **32 258** |  | **29 298** |
| Frais de transport  | Franco de port  | 0 | Transport facturé | 50\*30 |
| **Net HT avec frais de transport**  |  | **32 258** |  | **29 448** |
| Condition de livraison,  | 7 jours chez client | 10 jours chez client |
| Condition de paiement | Traite 30 jours  | Traite à 30 jours. fin de mois |
| Assistance matériel | Intervention sur site dans les 48 heures | Intervention sur site dans les 24 heures  |

**Réponses**

1. Présentez l’argumentation que M. Larrieux pourra développer avec chacun des fournisseurs lors de leur rencontre qui aura lieu le 10 décembre (**annexe 1, 2,** *et* **3** *ci-après*).

1. Dans le cadre d’un jeu de rôles, jouez l’entretien qui aura lieu avec HP puis avec Xerox en étant tour à tour l’acheteur et le vendeur.