

Atelier négociation-achat : Conception graphique et
impression du bulletin municipal de Saint Pont

- 1) A partir des quatre devis fournis en annexe, élaborer le cahier des charges qui
a pu être envoyé aux imprimeurs,**

Caroline Bardot
04 73 51 29 86
9, route d'Espinasse Vozelle
03110 Saint Pont

Alpha Numérique
04.70.20.09.92
Rue de bas Vilbel – Zone de l'Etoile
03000 Moulins Sud
contact@alphanumeriq.fr

Vichy Le 15/03/23

Cahier des charges : Impression du bulletin municipal

Objet : Impressions du bulletin municipal de la mairie de Saint Pont

Document Donnée : La mairie de Saint Pont, s'est occupé de la rédaction du bulletin municipal
(fichier PDF fourni dans le mail)

Documents Composition :

- Bulletin doit être cohérent avec l'image de la commune
- Mise en page du bulletin municipal
- Création de la première de couverture
- Création de différents éléments visuel
- Fichier haute définition
- Bulletin municipal sous forme PDF pour le web

Description Impression :

- Format ouvert : 420mm X 297 mm
- Format fermé : 210mm X 297mm (A4)
- Pagination : 36 pages
- Impression : Quadrichromie
- Recto/verso
- Papier couché mat
- Papier certifié PEFC
- Offset
- Grammage : 130gr/m2
- Exemplaires : 500
- Fermeture : 2 agrafes

Conditions commerciales :

- Lieux de livraison : Franco 1 point 03
- Date limite de fabrication : 15 jours
- Délais de livraison : 4/5 jours
- Paiement : au comptant à réception du colis

2) Procédez, ensuite, à une sélection objective de l'un des devis (Vous pouvez proposer, dans cette perspective, un tableau de pondération).

Pour procéder à une sélection objective de l'un des devis, j'ai décidé de réaliser un tableau de pondération.

Barème :

- TB -> 5
- B -> 4
- AB ->3
- Correct ->2
- Insuffisant -> 1
- Cahier des charges non respecté -> 0

Le premier tableau de pondération, est entre le prestataire : « L'imprimeur » et « EbCéa »

Critères	Pondération	L'imprimeur	Points	Total	EbCréa	Points	Total
Prix de l'impression	25	1 756 HT (tout compris)	4	100	1 500 HT	4	100
Délai de livraison	10	/	0	0	4 jours	5	50
Mise en page	15	Crée par leurs soins	5	75	Crée par leurs soins	5	75
Prix de la mise en page	15	Inclue dans le prix total	5	75	900 HT	2	30
Respect format + quantités	10	A4 + 500	5	50	A4 + 500	5	50
Papier et grammage	5	Papier 130g couché semi-mat	4	20	Papier 130g couché brillant	4	20
Fermeture	6	/	0	0	2 point métal	5	30
Pagination	6	36 pages	5	30	36 pages	5	30
Type d'impression	5	Quadrichromie Recto/Verso	5	25	Quadrichromie Recto/Verso	5	25
Certifier PEFC	3	Certifié	5	15	/	0	0
Totaux	100	/	38	390	/	40	410

Le second tableau de pondération, est entre le prestataire : « Alpha Numériq » et « Service Plus »

Critères	Pondération	Alpha Numériq	Points	Total	Service Plus	Points	Total
Prix	25	1353 HT	4	100	844.70 HT	5	125
Délai de livraison	10	4 jours	5	50	/	0	0
Mise en page	15	Crée par leurs soins	5	75	Crée par leurs soins	5	75
Prix de la mise en page	15	800 HT	3	45	400/600 HT	5	75
Respect format + quantités	10	A4 + 500	5	50	A4 + 500	5	50
Papier et grammage	5	Papier 135g couché satin	2	10	Papier 135g couché mat	2	10
Fermeture	6	2 points métal	5	30	2 agrafes	5	30
Pagination	6	36 pages	5	30	36 pages	5	30
Type d'impression couleur	5	Quadrichromie Recto/Verso	5	25	Quadrichromie	3	15
Certifier PEFC	3	Certifié	5	15	/	0	0
Totaux	100	/	44	430	/	35	410

Nous choisirons l'imprimerie Alpha Numériq qui totalise 430 points, nous constatons, qu'elle propose un prix plus élevé que son concurrent, malgré tout elle respecte beaucoup mieux notre cahier de charge que nous lui avons fait parvenir.

3) Comme vous êtes intéressés par la conception graphique et l'impression de 500 exemplaires, vous préparez la négociation d'achat des services de conception et d'impression à partir des points de négociation que vous jugerez pertinents.

Avant même de préparer la négociation, je vais définir le contexte de la vente.

- Qui : Alpha numériq
- Quels sont les risques ? : Qu'il n'accepte pas mon offre
- Quel est le lieu de vente ? Chez l'annonceur
- Historique de la relation commerciale : premier contact

Par la suite, je décide de définir les points de négociation possibles et les arguments qui vont avec :

Faire une moyenne entre tous

- Le prix : l'objectif est d'atteindre un montant de 2 000 euros au total
 - Moyenne entre tous les devis est de 1 767,25euros
 - Il y a 600 euros en plus de la moyenne entre tous les devis
 - Vous avez juste répondu au cahier des charges, votre prix n'est pas justifié
 - Vos concurrents proposent le même produit (Service plus et ebCréa) à des prix très différents
- Les délais :
 - Changement de programme, j'en aurai besoin plus rapidement que prévu
- Garantie :
 - Nous n'avons pas précisé, mais nous aimerions une version PDF pour mettre sur le site, cependant, on aimerait qu'elle soit animée.
- Conditions de livraison :
 - Ne prenez pas en compte les frais de livraison, nous viendrons directement dans vos locaux chercher les bulletins.

Objection :

- Si le prix ne descend pas, je n'accepte pas l'offre.

4) Mise en situation de négociation.