La remise demandée à Emballages du Gapeau

Emballages du Gapeau, PME de 26 salariés installée à Solliès-Pont (Var), distribue des emballages alimentaires imprimés (étuis, caisses, sachets) aux biscuiteries, confiseries et producteurs de la région. Le mardi 10 novembre 2026, Inès Paoletti, commerciale, renégocie le contrat 2027 de la biscuiterie Brémond, à La Crau, qui lui achète chaque année ses étuis de navettes.

Mme Sauvaire, l'acheteuse de la biscuiterie, demande une remise et met en avant l'offre d'un concurrent. Inès chiffre les conséquences de ces demandes et la contre-proposition qu'elle a préparée.

Complétez l'annexe 1, puis répondez aux questions d'analyse.

Document 1 : le contrat 2026 de la biscuiterie Brémond

Élément	Contrat 2026
Étuis imprimés en quatre couleurs commandés dans l'année	50 000
Prix HT de l'étui, livraison comprise	0,90 €
Chiffre d'affaires HT de l'année	45 000 €
Taux de marque	32 %

Document 2 : ce qu'a dit l'acheteuse pendant l'entretien

- « Pour 2027, je veux 7 % de remise sur le prix de l'étui, pour les mêmes quantités. »
- « Chez votre concurrent de Marseille, le même étui me coûterait 15 % de moins. Et il m'accorde 5 % de remise de bienvenue, puis 4 % de remise de quantité : 9 % de moins sur son tarif. » Le devis du concurrent, qu'elle montre : étuis imprimés en deux couleurs, livraison facturée en plus, 25 000 étuis livrés en une seule fois, sans stockage.
- « Enfin, accordez-nous 2 % sur le total de nos achats de 2027, versés en janvier 2028, s'ils dépassent 40 000 € HT. »

Document 3 : la contre-proposition préparée par Inès

- Remise de 3 % sur le prix de l'étui.
- Stockage gratuit des étuis dans l'entrepôt de Solliès-Pont et livraison toutes les deux semaines : coût pour Emballages du Gapeau, 540 € par an.
- En contrepartie : engagement de la biscuiterie sur deux ans et sur 55 000 étuis par an (lancement d'une gamme de croquants).

Annexe 1 (arrondir les montants au centime, les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Marge réalisée en 2026 avec la biscuiterie (€)	
Marge annuelle avec la remise de 7 % demandée (€)	
Taux de marque avec la remise de 7 % (%)	
Hausse des quantités nécessaire pour garder la même marge avec la remise de 7 % (%)	
Étuis à vendre en 2027 pour garder la marge de 2026 avec la remise de 7 %	
Remise globale réellement accordée par le concurrent (5 % puis 4 %) (%)	
Marge annuelle de la contre-proposition, coût du stockage déduit (€)	

Questions d'analyse

Mme Sauvaire insiste : « Chez votre concurrent de Marseille, le même étui me coûterait 15 % de moins. » Comment Inès doit-elle réagir ?

☐ C'est du grignotage : elle refuse d'aller plus loin sans contrepartie et rouvre l'ensemble de l'accord de 2026, quantités et délais compris, avant de reparler du prix de l'étui
☐ C'est une comparaison partielle : elle compare les deux offres à périmètre égal (impression en quatre couleurs, livraison comprise, stockage et livraisons fractionnées) avant de parler de prix
☐ C'est un ultimatum : elle rappelle la valeur de son offre, puis propose une autre concession que le prix, par exemple des livraisons plus fréquentes, pour ne pas perdre la biscuiterie

Justification :

Quelle position Inès doit-elle défendre ?

☐ Maintenir le prix de 2026 sans concession, à 0,90 € l'étui : c'est le moyen de préserver intacte la marge annuelle que rapporte la biscuiterie
☐ Accorder les 7 % demandés : la marge annuelle ne recule que de 7 %, comme le prix de l'étui, et la biscuiterie reste cliente
☐ Sa contre-proposition : 3 % de remise et le stockage gratuit, contre un engagement de deux ans sur 55 000 étuis par an

Justification :

Mme Sauvaire demande enfin 2 % sur le total de ses achats de 2027, versés en janvier 2028, s'ils dépassent 40 000 € HT. De quelle réduction s'agit-il ?

☐ D'une ristourne, calculée après coup sur le volume d'achats de la période
☐ D'un escompte, qui récompense le paiement des factures de 2027 avant leur échéance
☐ D'une remise de quantité, déduite des factures de 2027 dès que les achats dépassent 40 000 €

Justification :