Les limites de prix d'Halyos Éclairage

Halyos Éclairage, PME de 14 salariés installée à La Garde (Var), remplace les éclairages des ateliers, des entrepôts et des grandes surfaces par des luminaires LED, pose comprise. Noémie Castellan, chargée d'affaires, prépare l'entretien de négociation du jeudi 19 novembre 2026 avec M. Garbiéri, gérant de la Menuiserie Garbiéri, à Brignoles, qui veut moderniser l'éclairage de son atelier de 3 200 m².

À partir du compte rendu de découverte, des coûts de l'affaire et des règles commerciales de l'entreprise, elle fixe ses objectifs de prix, la limite à ne pas franchir et le coût des concessions qu'elle pourrait accorder.

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

Document 1 : compte rendu de l'entretien de découverte du mercredi 14 octobre 2026

- Menuiserie Garbiéri : 28 salariés, un atelier de 3 200 m² et des zones de stockage. M. Garbiéri décide seul ; Mme Lanza, responsable de production, suivra les travaux.
- Projet : remplacer les 96 projecteurs de l'atelier et les 48 tubes fluorescents des zones de stockage ; « l'éclairage actuel fatigue les yeux des menuisiers ». Travaux souhaités pendant la fermeture de Noël, du lundi 21 décembre 2026 au dimanche 3 janvier 2027.
- Budget annoncé : « 41 000 € HT au grand maximum ».
- Concurrence : un électricien de Brignoles propose des luminaires LED sans capteurs de présence, garantis deux ans.
- Demandes du client : payer à 60 jours au lieu de 30 ; « mon agent de maintenance doit savoir régler les capteurs ».
- Étude d'éclairage réalisée par Halyos : les luminaires LED et les capteurs réduiraient la facture d'électricité de l'atelier de 7 800 € par an.

Document 2 : coûts de l'affaire pour Halyos (matériel et pose)

Élément	Quantité	Coût unitaire HT
Luminaire LED haute baie de 150 W, garanti sept ans	96	165 €
Réglette LED étanche de 1,50 m pour les zones de stockage	48	55 €
Capteur de présence et de gradation	32	45 €
Pose : deux techniciens pendant cinq jours, nacelle comprise (forfait)	1	7 280 €

Document 3 : règles commerciales d'Halyos et concessions possibles

- Prix au tarif : taux de marque de 36 % sur chaque affaire.
- Objectif réaliste fixé avant chaque négociation : prix au tarif diminué de 4 %.
- Taux de marque minimal d'une affaire : 28 %.
- Remise maximale qu'un chargé d'affaires peut accorder seul : 12 % du prix au tarif.
- Paiement habituel : 30 jours après la fin des travaux ; tout délai supplémentaire est financé par le découvert bancaire, au taux de 4,5 % par an. Taux de TVA : 20 %.
- Coût des concessions possibles pour Halyos : formation de l'agent de maintenance au réglage des capteurs, 150 € ; extension de la garantie des luminaires de sept à dix ans, 520 € ; pose pendant la fermeture de Noël (heures majorées), 640 €.

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

Question	Réponse
Coût total de l'affaire pour Halyos (€)	
Prix HT au tarif, objectif ambitieux (€)	
Prix HT de l'objectif réaliste (€)	
Prix plancher lié au taux de marque minimal (€)	
Prix après la remise maximale du chargé d'affaires (€)	
Remise maximale réellement possible sur le prix au tarif (%)	
Amplitude de la zone d'accord (€)	
Coût d'un paiement à 60 jours au lieu de 30, au prix de l'objectif réaliste (€)	

Questions d'analyse

Le prix au tarif dépasse de 1 500 € le budget annoncé par M. Garbiéri. Comment Noémie doit-elle aborder la question du prix ?

☐ Défendre la valeur de l'offre (luminaires et capteurs qui font économiser 7 800 € d'électricité par an, garantie de sept ans) et viser l'objectif réaliste de 40 800 € HT, dans la zone d'accord
☐ Baisser d'emblée son prix à 41 000 € HT pour entrer dans le budget du client : la remise de 1 500 € (3,5 % du tarif) laisse encore un taux de marque de 33,7 %, bien au-dessus du minimum de 28 %
☐ Annoncer dès le début son prix plancher de 37 777,78 € HT pour montrer sa bonne foi : avec 3 222,22 € d'écart sous son budget, M. Garbiéri n'aura plus de raison de négocier

Justification :

M. Garbiéri demande le paiement à 60 jours et la formation de son agent de maintenance au réglage des capteurs. Comment Noémie doit-elle organiser ses concessions ?

☐ Commencer par la remise de 11,1 %, la concession que le client attend le plus, pour conclure vite, puis ajouter la formation et le délai de paiement, chacun contre une contrepartie, si le client hésite encore
☐ Commencer par les concessions qui coûtent peu et que le client apprécie (formation, délai de paiement), chacune contre une contrepartie (signature avant le 30 novembre, acompte à la commande), et garder la remise pour la fin
☐ Commencer par les concessions qui coûtent peu (formation : 150 € ; délai de paiement : 183,60 €) et les accorder sans contrepartie, puisque le prix reste au-dessus du prix plancher, en gardant la remise pour la fin

Justification :