

Vendredi 24 Mars 2006 - Demi Finale
17^{ème} Challenge de Négociation Commerciale
LES NEGOCIALES

CAS ACHETEUR

Lancement d'un nouveau logiciel d'archivage :
IW Document Manager

Votre situation :

Maître COLIN a rendez-vous, ce jour, avec le jeune attaché commercial Canon, pour la présentation d'une nouvelle solution.

Maître COLIN est l'un des 3 notaires associés de l'office de St Germain en Laye. Il est installé dans cette ville depuis maintenant 22 ans et emploie une vingtaine de collaborateurs. Personnalité notoire de la ville, Maître Colin est autant réputé pour son professionnalisme et son expertise, que son fort tempérament et ses excès autoritaires.

Maître COLIN est client CANON depuis 2003. Il est équipé d'un photocopieur IR 3300i connecté au réseau informatique de l'office notarial.





L'utilisation de ce matériel par Maître COLIN et ses employés est diversifiée : photocopies, impressions, fax...

A ce jour, il tire **un bilan plutôt positif** de son choix de 2003 : la solution CANON lui a permis de rationaliser son parc imprimantes (suppression de toutes les jet d'encre individuelles), gagner en productivité (l'IR 3300i copie et imprime en 33 pages minute, ce qui était loin d'être le cas du copieur et des imprimantes de l'époque), et réaliser des économies substantielles sur ses coûts de fonctionnement (le coût à la page d'une impression faite sur l'IR 3300i est 5 fois moindre que celui d'une page jet d'encre).

Même si le matériel a déjà 3 ans, et que les technologies ont depuis évolué, Maître COLIN n'envisage pas, pour le moment, de changer une solution qui donne encore entière satisfaction.

Pour être tout à fait objectif, la personne est surtout **très allergique aux nouvelles technologies** (il a fallu lutter en 2003 pour le convaincre d'adopter un équipement numérique multifonctions), et **très près de ses dépenses** (selon lui, l'IR 3300i restera là jusqu'à épuisement).

Le conseil commercial Canon lui rend visite environ une fois par semestre afin de faire un point sur l'équipement et les éventuels problèmes rencontrés. Le notaire apprécie le professionnalisme et la franchise du commercial.

Afin de faire des économies, le notaire envisage de déménager vers des locaux beaucoup plus petits que ceux qu'il occupe actuellement. Pour cela, Maître COLIN devra trouver le moyen de réduire de façon substantielle l'espace de stockage de tous ses dossiers.

Maître Colin peste régulièrement auprès de ses collaborateurs qui selon lui, ne sont pas suffisamment ordonnés et organisés. Il perd souvent du temps à retrouver d'anciens dossiers.