

Renouveler un parc de 500 TPE et restaurer la valeur d'un contrat

Reprendre un contrat devenu très favorable au client, donner un sens réel au renouvellement de 500 TPE et reconstruire un équilibre durable en combinant technologie, pricing, financement et négociation.

EN BREF	Secteur :	Retail · Paiement / Réseau national
	Enjeu :	Renouveler $\approx$ 500 TPE tout en restaurant l'équilibre économique du contrat
	Mission :	Stratégie commerciale · Pricing · Négociation · Financement
	Résultat :	Parc renouvelé · Contrat pérennisé · Rentabilité restaurée

L'histoire

Je récupère un compte Retail national équipé d'environ **500 TPE** arrivés au terme de leur période initiale de location. Les équipements fonctionnent encore et le client bénéficie de conditions tarifaires particulièrement avantageuses : il n'a donc aucune raison immédiate de changer. L'enjeu consiste à préparer le renouvellement sans transformer la discussion en simple hausse de prix.

Je construis une proposition donnant **de vraies raisons de renouveler** : nouvelle génération de terminaux, gestion davantage centralisée, amélioration de l'exploitation et conditions économiques liées au volume. Je reconstruis le pricing, identifie le bon décideur et adapte également le financement lorsque le client refuse certaines contraintes du leasing. **L'objection disparaît parce que sa cause disparaît.**

La proposition est acceptée et le parc d'environ **500 TPE est renouvelé**. Le client modernise son environnement de paiement dans un cadre financier adapté à ses exigences, tandis que le fournisseur retrouve **une rentabilité satisfaisante et un modèle économique pérenne**.

Mots-clés

RETAIL GESTION DE COMPTE RENOUVELLEMENT DE PARC PRICING

NÉGOCIATION FINANCEMENT TPE CONTRACTUALISATION

➤ Découvrir la story en détail

Contexte, démarche, livrables et résultats de cette expérience.