

Qui vend un 60×60 gris autour de Vannes

Sept offres, un seul produit apparent. **Tous les prix sont donnés en HT et en TTC** : le professionnel raisonne en HT, parce que c'est son coût réel — la TVA se récupère. Mais il doit **l'avancer**, et c'est pour ça que le TTC compte aussi.

	PONANT (nous)	Point.P	Chausson	Gedimat	Leroy Merlin	Brico Dépôt	En ligne
Type	Négoce	Négoce	Négoce	Négoce	Grande surface	Discounter	Vente à distance
Produit	rectifié 1er choix	rectifié 1er choix	rectifié 1er choix	rectifié 1er choix	non rectifié 2e choix	non rectifié	rectifié, non vu
Prix d'appel HT	19,35	21,90	19,80	20,50	16,58	14,08	12,42
Prix d'appel TTC	23,22	26,28	23,76	24,60	19,90	16,90	14,90
Prix comparable HT	19,35	21,90	19,80	20,50	23,25	—	inconnu
Prix comparable TTC	23,22	26,28	23,76	24,60	27,90	—	inconnu
Délai	stock	48 h	3 jours	5 jours	immédiat	immédiat	10 à 15 jours
Reprise	1 colis	non	non	sous condition	non	non	non
Panier 47 m ² HT	919,51	1 040,69	940,90	974,16	1 092,75	—	657,75
Panier 47 m ² TTC	1 103,41	1 248,83	1 129,08	1 168,99	1 311,30	—	789,30

POURQUOI LE PRO PARLE EN HT — ET POURQUOI IL FAUT QUAND MÊME DONNER LE TTC

- › Le carreur **récupère la TVA** : son coût réel, c'est le HT. Comparer deux offres en TTC entre professionnels n'a donc pas de sens.
- › Mais il **avance la TVA** jusqu'à sa déclaration. Sur 1 103 € TTC, il sort **184 € de trésorerie** qu'il ne récupère qu'un mois plus tard. C'est pour ça que le TTC doit apparaître aussi.
- › Et surtout : **la grande surface affiche en TTC, le négociant en HT**. C'est là que naît la confusion du client — 19,90 € affichés contre 19,35 € annoncés, alors que l'un est TTC et l'autre HT.

CE QUE LE TABLEAU DIT VRAIMENT

- › **À qualité comparable**, le dépôt est le moins cher des quatre négociants : **23,22 € TTC** contre 23,76 € chez Chausson, 24,60 € chez Gedimat et 26,28 € chez Point.P.
- › **Le 19,90 € de Leroy n'est pas le même produit** : non rectifié, 2e choix. Leur rectifié est à **27,90 € TTC** — 1 311,30 € le panier, contre 1 103,41 € chez nous.
- › **Le moins cher du tableau est le plus risqué** : produit non vu, pas de SAV local, 10 à 15 jours, casse à la charge du client.

LA MÉTHODE, EN TROIS TEMPS — À REFAIRE SUR N'IMPORTE QUEL MATÉRIAU

- › **1. Tout ramener dans la même unité.** Un prix HT ne se compare pas à un prix TTC : $19,35 \text{ € HT} \times 1,20 = 23,22 \text{ € TTC}$, à mettre en face des 19,90 € TTC affichés chez Leroy.
- › **2. Comparer à qualité égale.** Un non rectifié de 2e choix et un rectifié de 1er choix ne sont pas le même produit. Le rectifié de Leroy est à 27,90 € : c'est celui-là qu'il faut mettre en face du nôtre.
- › **3. Calculer le panier complet.** 47 m² de rectifié : 1 103,41 € chez nous, 1 311,30 € chez Leroy. Le prix au m² ne dit rien tant qu'il n'est pas multiplié par la quantité réelle.

Prix relevés le 15 octobre 2026 sur le bassin de Vannes. Cas pédagogique : les montants sont des données de dossier, cohérentes entre elles, pas des relevés officiels. Panier calculé sur 47 m², TVA 20 %.

Concurrence directe et concurrence indirecte

Directe : même produit, même client (l'artisan carreleur), même besoin. Elle se combat sur le prix pro, le stock et le délai. **Indirecte** : autre produit pour le même client, ou même produit pour un autre client. Elle se combat sur la **qualité réelle** et le **service de chantier** — jamais sur le prix.

LES DEUX TERRAINS

Concurrence directe	Concurrence indirecte	Ce que ça change dans la réponse
Point.P, Chausson, Gedimat — négoces pour artisans	Leroy Merlin, Brico Dépôt — grande surface, client bricoleur et artisan pressé	En direct : prix pro, stock, délai . En indirect : qualité réelle et service de chantier .
Même produit, même besoin : la comparaison est légitime	Produit d'appel différent, besoin différent : la comparaison est biaisée	On ne dit pas « c'est plus cher » : on dit « ce n'est pas le même produit », preuve à l'appui.
Pure player en ligne : même produit, ni SAV ni stock local	Substitution : sol PVC imitation carrelage, béton ciré, grand format collé	En ligne : délai et casse . En substitution : on repose la question du besoin avant de parler prix.

CE QU'ON OPPOSE À CHACUN, EN UNE PHRASE ET UN CHIFFRE

Enseigne	Sa force	Notre réponse
Leroy Merlin	Le prix d'appel, 19,90 € TTC	« Celui à 19,90 n'est pas rectifié. Votre rectifié chez eux, c'est 27,90 TTC : 1 311 € le panier, contre 1 103 € chez moi. »
Brico Dépôt	Le prix le plus bas du rayon	« Ils n'ont pas de rectifié. Vous poseriez en joint de 4 mm, et vous perdez la journée que je vous fais gagner. »
Point.P	Le réseau et la livraison 48 h	« Sur ce produit, je suis à 23,22 contre 26,28 TTC : 3 € du m ² , et je vous livre vendredi, pas après-demain. »
Chausson, Gedimat	La proximité, les comptes ouverts	« 23,22 contre 23,76 et 24,60 : et j'ai les 33 colis en stock ce matin. »
En ligne	Le prix, 14,90 € TTC + 89 € de port	« Vous ne voyez pas le carrelage, vous attendez 15 jours, et la casse est pour vous. Sur un chantier qui démarre lundi, ça ne passe pas. »

TROIS PHRASES À RETENIR POUR L'ENTRETIEN

- » « **Sur le même produit, je suis le moins cher des négoces.** » — puis on montre le tableau.
- » « **Le prix que vous avez vu, c'est un autre produit.** » — puis on compare rectifié à rectifié.
- » « **Ce que je vous vends, c'est la pose qui ne s'arrête pas.** » — puis on donne la journée gagnée et le stock.

LE PIÈGE DE CETTE ANNEXE

- » Elle ne sert **pas** à dénigrer une enseigne devant le client : un carreleur qui y achète le samedi n'aime pas qu'on lui dise qu'il achète de la mauvaise qualité.
- » Elle sert à **poser un chiffre** quand le client affirme un prix : « sur le même produit, voilà ce que ça donne ».