

## CASE STUDY

### GESTION DES FOURNISSEURS STRATEGIQUES

Comment obtenir de fortes baisses de prix  
auprès d'un fournisseur en quasi-monopole ?



## CONTEXTE ET CHALLENGES

---

Un groupe industriel européen du secteur de la santé achète des dispositifs médicaux auprès d'un groupe américain en position hégémonique, tant par sa présence sur le marché que par ses innovations produits.

Dans un contexte de durcissement de la concurrence, il est nécessaire de baisser fortement les coûts d'achats auprès des fournisseurs stratégiques.

## APPROCHE ET MÉTHODOLOGIE

---

Nous avons mis en place une task force dédiée et multi-métiers pour construire le plan d'actions de négociation avec ce fournisseur stratégique. Cette équipe étendue comportait : les achats, les opérations, le marketing, les ventes et la finance.

L'équipe a sélectionné les leviers permettant de recréer du rapport de force avec ce fournisseur afin d'équilibrer la relation (exemple : coût de la non-qualité, alternative technologique, sensibilisation marché...). Chaque levier s'est appuyé sur des analyses chiffrées construites collectivement. En parallèle, l'équipe a retenu des pistes de synergies qui pouvaient être proposées au fournisseur (idées pour développer le business ensemble, co-innovation, synergies industrielles et logistiques...).

Les différentes fonctions ont été briefées sur les messages de communication à passer au fournisseur afin d'être cohérent et crédible.

## RÉSULTATS

---

Le projet a permis de réaliser plus de 12% d'économies, soit plus que les 5 dernières années cumulées. Le rapport de force s'est équilibré et la relation est devenue plus saine, d'égal à égal.