



## Recherche d'économies

### sanofi pasteur

*Le site de Lyon Confluent  
est le siège mondial de  
Sanofi pasteur*

*Il accueille plus de 1000  
personnes pour des  
activités tertiaires : il n'y a  
pas de production sur le site*

*Responsable de la mission :  
Jean-Marc NAZARET,  
acheteur moyens généraux*

#### Le contexte client

##### Secteur /Métier :

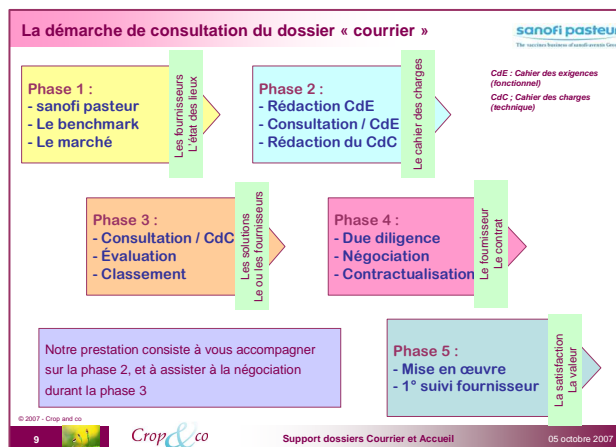
Santé

**Contexte/ Situation :** Le siège mondial a confié les flux de courriers internes et externes ainsi que les activités de « soft facility management » (aménagement des salles de réunion, différents petits travaux, ...) à un prestataire en place depuis 4 années. Le contrat arrive à son terme, et un appel d'offre doit être conduit.

**Défi confié à Crop and co :** La direction des achats de Sanofi pasteur souhaite ajuster au plus juste son cahier des charges tout en intégrant une démarche structurée dans sa rédaction afin de dégager des économies substantielles (>10%) et d'améliorer la qualité de la prestation.

#### Notre méthodologie / planning

Afin de mener à bien cette mission nous avons suivi la méthodologie détaillée ci-dessous :



#### Crop and co

40, rue Chanoine Cartellier  
F-69230 Saint-Genis-Laval  
Tél. +33 (0)4 72 67 99 99  
[www.cropandco.com](http://www.cropandco.com)

Le choix du fournisseur est effectué trois mois après le début de la mission.

#### Notre solution et organisation

Pour réaliser ce cahier des charges et engager de nouvelles démarches permettant une plus grande implication des fournisseurs dans la recherche de solution, nous déployons tout d'abord une analyse de la valeur du service courrier puis nous réalisons le cahier des charges avec l'aide des fournisseurs avant de dérouler un processus d'appel classique.

#### Nos résultats et bénéfices

Les livrables de la mission sont les suivants :

- un cahier des exigences (fonctionnel) issu de l'analyse de la valeur et du benchmark réalisé

- un cahier des charges (technique) issu du travail en commun avec les fournisseurs
- une décomposition des coûts de la prestation de service

- une synthèse globale de la consultation accompagnée de la synthèse de chacune des offres

- une recommandation pour le choix du fournisseur après résultat des négociations

Pour des raisons « politiques » propre au site et de dépendance du fournisseur en place celui-ci a été conservé avec la mise en place d'un plan de progrès et de développement en dehors de l'entreprise. Le gain économique récurrent de cette démarche est de 18% par an.

Pour information la meilleure offre, en tout point recevable, offre un gain économique récurrent de 32% par an.

