

Négociation opérationnelle et réduction des coûts



Responsable de la mission :
Edwin Durlleman, Directeur de
l'agence Île de France

Le contexte

Secteur/ Métier :

Industrie du bâtiment (menuiserie et métallurgie)

Contexte/ Situation

L'entreprise Matfor est présente sur trois métiers : les cloisons, les plafonds suspendus et l'agencement.

Elle dispose d'un chiffre d'affaires de 60 millions d'euros et emploie 300 salariés. Aujourd'hui cette structure veut accroître son chiffre d'affaire et sa marge brute en proposant des solutions d'installation de haute qualité.

Défi confié à Crop and co :

Matfor souhaite la mise en place d'un programme de réduction des coûts et de négociation opérationnelle afin d'obtenir 100 k€ d'économie sur un périmètre de 1083 k€ d'achats.

Notre solution et organisation

Nous déployons différentes étapes afin de répondre efficacement au besoin de Matfor.

Tout d'abord nous réalisons un diagnostic permettant d'observer le fonctionnement et les besoins de l'entreprise.

Nous réalisons ensuite une action de sourcing et établissons un cahier des charges spécifique.

Ces actions permettent de conduire ensuite les négociations opérationnelles et d'établir les recommandations.

Notre méthodologie et planning

Notre équipe procède en première ligne à la décomposition des coûts, à la mise en évidence des écarts de prix / prix marché et des indexations tarifaires manquantes. A travers différents entretiens avec les équipes, nos consultants analysent et redéfinissent les besoins de l'entreprise.

Fort de ces informations, nos experts mènent une action de sourcing fournisseurs en national, à l'international et auprès des fabricants et revendeurs.

Une fois le cahier des charges définit, ils peuvent commencer à conduire les négociations opérationnelles.

Ces étapes permettent de rédiger un rapport de recommandations qui sera ensuite présenté à Matfor.

Nos résultats et bénéfices

Nos consultants ont relevé avec succès le défi qui leur avait été confié.

Il en ressort des résultats quantitatifs mais également qualitatifs. Les comportements d'achats ont évolué, les plannings de livraison sont aujourd'hui respectés.

Avec un gain de 100K€, la réduction du budget d'achats a été respectée et suite aux négociations menées pendant le projet la marge est passée de déficitaire à bénéficiaire.