

Rechercher OK
Recherche avancée

LE DERNIER NUMERO



N°180 - Février 2010

LDA SPECIAL WEB

[Actualité](#)
[Agenda](#)
[Annuaire](#)

[Sondage](#)

[Sommaire](#)
[Anciens sommaires](#)
[Abonnez-vous](#)

RUBRIQUES

[Chronique](#)

[Tendances](#)
[Actualité](#)
[Profils](#)
[Baromètre emploi](#)

[Interviews](#)

[Dossiers](#)
[Management](#)
[Marché](#)

[Tribunes](#)

[Tableau de bord](#)
[Conjoncture](#)
[Matières premières](#)

AUDITÉ PAR **XiTi**

Dernière heure

Publié le 24/02/2009

Cosmetic Valley : Cinq PME regroupent leurs achats

À la demande de cinq PME des régions Centre, Île-de-France et Normandie, le pôle de compétitivité de la parfumerie-cosmétique a apporté son aide dans la négociation d'achats groupés.

Par La rédaction

Ces cinq PME de 30 à 50 salariés, spécialistes du conditionnement, du maquillage ou des parfums, ne constituent pas un groupement mais font bloc depuis un an quand il s'agit de leurs achats. Avec l'aide du pôle de compétitivité Cosmetic Valley, elles ont fait appel à un négociateur unique de la centrale de négociation NegoPrices. Il a identifié les produits qu'elles sont susceptibles d'acheter en commun, par exemple de la glycérine ou de l'alcool, pour renforcer leur pouvoir de négociation. « Avec des limites à cette démarche : les produits ont des spécificités particulières et les sociétés concernées ne peuvent pas changer de fournisseur facilement », explique Soline Godet, en charge de l'animation du réseau des entreprises pour Cosmetic Valley. De fait, l'opération a été menée, pour l'instant, à nombre de fournisseurs constant. Le résultat, ce sont quelques baisses de prix et remises de fin d'année, mais aussi un rééquilibrage de la relation avec ces fournisseurs, désormais notés en fonction de leurs réponses aux renégociations engagées. Sur le panel de 43 fournisseurs communs référencés, 19 ont reçu une pastille verte, pour la qualité de leurs propositions, cinq une pastille orange et 19 une pastille rouge stigmatisant leur refus de négocier.

