Examen Final - Bloc 3 : Conduire des négociations avec les fournisseurs et prestataires

Étudiante : Salma Alami - Master MSAA1 (2023–2025)

**Entreprise : DRAGE**

# Dossier 1 : Renouvellement de collaboration avec 5N

## 1. Stratégie de négociation

Objectif : Renouveler un partenariat stratégique avec 5N tout en augmentant la rentabilité et réduisant les stocks dormants.

Approche : Analyse du rapport de force, préparation des données (ventes, marges, stocks), stratégie basée sur une négociation raisonnée (gagnant-gagnant).

Actions : Réduction du nombre de références suivies, renégociation des conditions promotionnelles, argumentaire basé sur les chiffres clés (stocks dormants, marges concurrentes, exclusivité 5N).

## 2. Leviers pour rentabiliser la collaboration

• Ciblage des produits rentables pour les mises en avant.

• Négociation de meilleures remises sur volume et budget promotionnel.

• Proposition de retour de stock dormants.

• Réduction des engagements de visibilité en ligne.

• Collaboration sur l’innovation et tests en exclusivité.

# Dossier 2 : Optimisation tarifaire avec Alain PRESSION

## 1. Analyse de l’approche du fournisseur

Points positifs : qualité irréprochable, bonne réputation.

Points négatifs : hausse brutale, monopole abusif, frustration légitime suite à rejet de ses propositions techniques.

## 2. Stratégie de négociation et justification interne

• Réunion urgente pour éviter la rupture.

• Proposition d’évolution du cahier des charges.

• Justification interne : qualité, coût, délais, respect RSE, co-construction durable.

## 3. Gains attendus

• Économie de +900 k€ sur la hausse tarifaire.

• Réduction des retards de livraison.

• Meilleure satisfaction client et image RSE renforcée.

# Dossier 3 : Litige avec SPACEJOB

## 1. Solutions juridiques et commerciales

• Juridiques : clause contractuelle de pénalité, acompte déjà payé, possibilité de négociation amiable.

• Commerciales : réemploi partiel, adaptation pour la CPAM, proposition de collaboration avec un concurrent.

## 2. Stratégie de sortie de crise

• Évaluation des coûts restants et position de repli.

• Dialogue ouvert avec SPACEJOB.

• Proposition de réutilisation, cession partielle, ou avoir.

• Maintien de la relation long terme si possible.