

PROBLÉMATIQUES TRAITÉES :

- Comment gérer la hausse des prix : baisse des marges ou transfert de la hausse des coûts sur les clients ?
- Quelles négociations avec les fournisseurs pour réduire les dépenses en achat ?
- Quelles négociations avec ses clients pour entretenir une relation pérenne ?
- Quelle organisation mettre en place dans les équipes commerciales pour un gain d'efficacité ?
- Comment sensibiliser et former les équipes commerciales
- Quel discours tenir auprès des clients ?

PARTICIPANTS PRÉSENTS :

- Julien PETRUCCI, NINKASI
- Marion MARY, TOSEVENTS
- Arnaud LAGARDE, SISE Plastics
- Yvan PATET, EM2C
- Guillaume PAIN, Le Joint Technique
- Christophe BLONDEAU, Heverett Group
- Sylvain VACHON, MAURIN
- Sarah CESANA, Entreprise DU FUTUR

Les experts :

- Pascal MARCOU
- Virginie DAVID

Animateurs :

- Fabrice LUNDY
- Alban GUYOT

6 SOLUTIONS À RETENIR DES ÉCHANGES POUR FAIRE FACE À L'INFLATION :

1. Demander à son service R&D / innovation de travailler sur le réingéniering de ses produits/services pour plus de frugalité et une optimisation du prix de revient ;
2. Demander à son service commercial de faire remonter le critère clé d'achat de chacun des clients qu'ils gèrent : prix, délais, qualité, services... parce qu'il est plus facile de proposer une augmentation quand on connaît le critère clé ;
3. Demander à son DAF et/ou DG de se rapprocher des différents métiers de l'entreprise et de regarder la rentabilité NETTE vs la rentabilité BRUTE ! Revoir tous les contrats clients et fournisseurs pour renégocier le périmètre d'intervention et non le prix, favoriser un engagement dans le temps et des délais de paiement... ;
4. Demander à son service Marketing de donner un panorama de la concurrence et de leurs actions et push potentiels face à une augmentation des prix de nos clients qui feraient appel à eux ;
5. Demander à son service juridique de revoir l'ensemble des contrats et d'analyser les conditions générales de vente ;
6. Demander à son Directeur des opérations de reprendre chaque processus et méthode pour optimiser la performance globale et travailler sur la réduction des coûts par l'excellence opérationnelle.

