

Type de Pratique: <input checked="" type="checkbox"/> Outil <input checked="" type="checkbox"/> Attitude	Origine: <input checked="" type="checkbox"/> RHA+ <input type="checkbox"/> Client
Famille(s) d'achat(s) concernée(s): <input checked="" type="checkbox"/> Prod <input type="checkbox"/> Hors Prod	

### CONTEXTE

Le client de RHA+, groupe industriel équipementier automobile, a une activité dans la **distribution de pièces de rechange** automobiles. Il distribue ses propres pièces, mais aussi celles d'autres sociétés, concurrentes ou non, à qui il les achète.



### DESCRIPTION

Au démarrage de la mission, l'acheteur RHA+ a identifié les **leviers achats** applicables en fonction des particularités propres au secteur du client.

Dans ce cas précis les deux levier achats suivants ont été le plus appliqués :

- **Mise en concurrence** du fournisseur en place + négociation
- **Demande de productivité** faites aux principaux fournisseurs en place



### RESULTAT

Au final, l'acheteur RHA+ a réalisé le plus **important montant de gains achats** jamais réalisé sur la famille technique dont il avait la charge **(+600 k€)**..

