ACHATS

Achats : analyser les coûts, négocier avec les fournisseurs et piloter la performance

La réduction des coûts se limite souvent à une remise obtenue en fin d'année puis reprise l'année suivante par une hausse tarifaire. Le prix payé n'est jamais décomposé, le panel de fournisseurs n'évolue pas et l'acheteur négocie sans rien connaître de la structure de coût de son interlocuteur. Deux jours pour construire des gains qui tiennent. Le parcours part de l'analyse du portefeuille et de la décomposition du coût complet, prépare la négociation par l'étude du rapport de force puis traite la conduite de l'entretien et le suivi de la performance fournisseur. Les travaux portent sur des familles d'achats apportées par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 640 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Acheteurs approvisionneurs responsables de service et dirigeants conduisant des négociations avec leurs fournisseurs.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Segmenter un portefeuille d'achats selon les enjeux et les risques
- Décomposer le coût complet d'un achat au-delà du prix facturé
- Analyser le marché fournisseur et le rapport de force réel
- Préparer une négociation avec des objectifs et des marges de manœuvre définis
- Conduire un entretien de négociation et traiter les tactiques adverses
- Suivre la performance fournisseur et sécuriser les gains obtenus

03 Programme détaillé

M1 Analyse du portefeuille et des coûts

- Savoir où se trouvent les gains
- Segmenter les achats selon leur poids et leur niveau de risque
- Décomposer le coût complet de possession d'un achat
- Repérer les coûts cachés liés à la qualité et aux délais
- Hiérarchiser les familles d'achats à traiter en priorité
- Atelier : Décomposition du coût complet d'une famille d'achats à partir de factures réelles.

M2 Marché fournisseur et rapport de force

- Négocier informé
- Analyser la structure du marché fournisseur et ses contraintes
- Évaluer la dépendance réciproque entre les deux parties
- Reconstituer la structure de coût du fournisseur
- Identifier les leviers autres que la remise sur le prix
- Cas pratique : Évaluation du rapport de force sur une famille d'achats confiée à un fournisseur unique.

M3 Préparation et conduite de la négociation

- Ce qui se joue avant l'entretien
- Fixer des objectifs et des points de rupture pour chaque variable
- Préparer les contreparties à demander en échange d'une concession
- Ouvrir l'entretien et cadrer son déroulement
- Traiter les tactiques de pression et les demandes de dernière minute
- Mise en situation : Négociation d'un renouvellement de contrat face à un fournisseur annonçant une hausse tarifaire.

M4 Contractualisation et performance fournisseur

- Transformer l'accord en gain réel
- Formaliser l'accord et ses conditions d'application
- Mettre en place des indicateurs de suivi partagés avec le fournisseur
- Conduire des revues de performance et traiter les écarts
- Mesurer les gains obtenus et les faire reconnaître en interne
- Atelier : Construction d'un tableau de suivi de performance pour un fournisseur stratégique.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 640 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr