ACHATS

Réduction des coûts d'achat : analyser, négocier et mesurer les gains

La demande tombe chaque année : réduire les coûts d'achat. Les leviers faciles ont déjà été utilisés et la négociation tarifaire seule finit par abîmer la relation fournisseur ou la qualité livrée. Sans analyse du coût complet ni règle de mesure partagée avec le contrôle de gestion, les économies annoncées ne se retrouvent jamais dans les comptes. Deux jours pour construire un plan d'économies argumenté : segmenter le portefeuille, identifier les leviers autres que le prix, chiffrer le coût complet de possession et défendre les gains obtenus devant la direction financière.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € 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 et responsables achats ainsi que les prescripteurs techniques associés aux décisions d'achat.

PRÉREQUIS
Une première expérience de la fonction achats ou de la négociation fournisseurs.

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 le portefeuille achats pour cibler les familles à enjeu
- Calculer le coût complet de possession d'un achat
- Construire un plan d'économies appuyé sur plusieurs leviers
- Conduire une négociation de gains sans dégrader la relation fournisseur
- Faire valider les gains obtenus avec le contrôle de gestion

03 Programme détaillé

M1 Le diagnostic du portefeuille achats

- Savoir où sont réellement les enjeux
- Segmenter les dépenses par famille et par fournisseur
- Repérer les situations de dépendance et de mono-source
- Situer chaque famille selon son enjeu économique et son risque
- Prioriser les chantiers d'économies réalisables dans l'année
- Atelier : Segmentation du portefeuille apporté par chaque participant et choix de deux familles à traiter.

M2 Le coût complet plutôt que le prix

- Chiffrer ce que l'achat coûte vraiment
- Décomposer un prix d'achat en éléments de coût
- Intégrer les coûts de transport et de stockage
- Prendre en compte les coûts de non-qualité et de maintenance
- Comparer deux offres sur la base du coût complet
- Cas pratique : Comparaison de deux offres techniquement équivalentes dont la moins chère à l'achat perd au coût complet.

M3 Les leviers d'économies

- Élargir le jeu au-delà du prix
- Standardiser et rationaliser les références achetées
- Revoir le besoin avec le prescripteur technique
- Jouer sur les volumes et sur la durée d'engagement
- Travailler la conception à coût objectif avec le fournisseur
- Atelier : Construction d'un plan d'économies à plusieurs leviers sur la famille d'achats choisie.

M4 Négocier et prouver les gains

- Obtenir puis faire reconnaître l'économie
- Préparer les arguments économiques de la négociation
- Traiter l'objection d'une hausse des matières premières
- Définir la règle de calcul du gain avec le contrôle de gestion
- Suivre les gains dans un tableau de bord achats
- Mise en situation : Négociation d'une reconduction tarifaire face à un fournisseur qui annonce une hausse.

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 1 590 € 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