

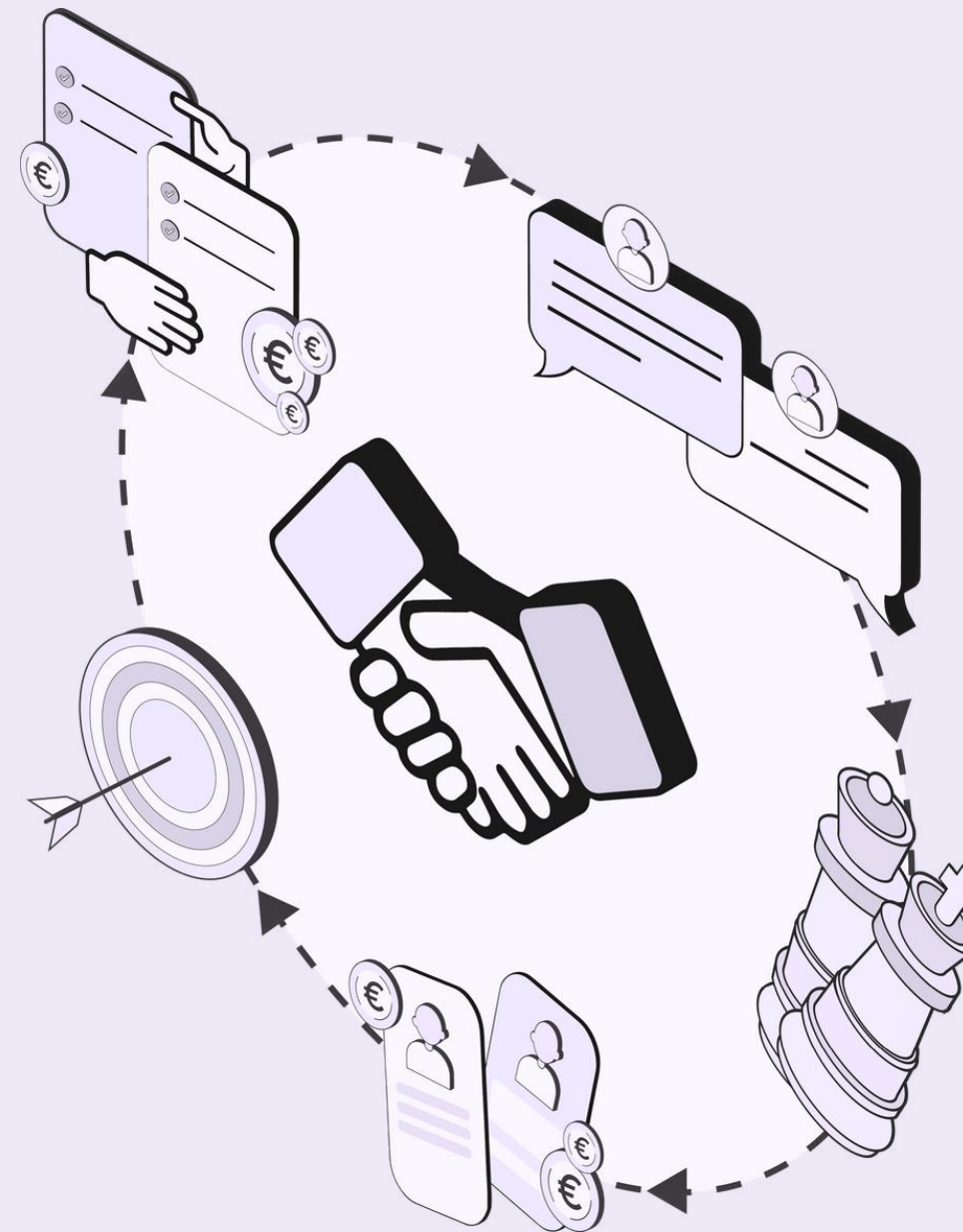


# Les meilleurs outils et techniques de négociation Achats

Découvrez comment faire cesser toute hausse opportuniste et mettre en place un cadre de négociation sain avec vos fournisseurs.

Réduisez de 80 % le temps passé à négocier annuellement.

[Accéder au  
replay du live](#)



“You talkin’  
to me ?”



# Quelles sont vos meilleures techniques de négociation ?

Bilan des données pour mettre en avant l'historique - Effet volume sur plusieurs années

Index matière

Le saucissonnage / décomposé ensemble (marchés)

Décomposition des prix

La technique du martinet

Couper un pied de la chaise

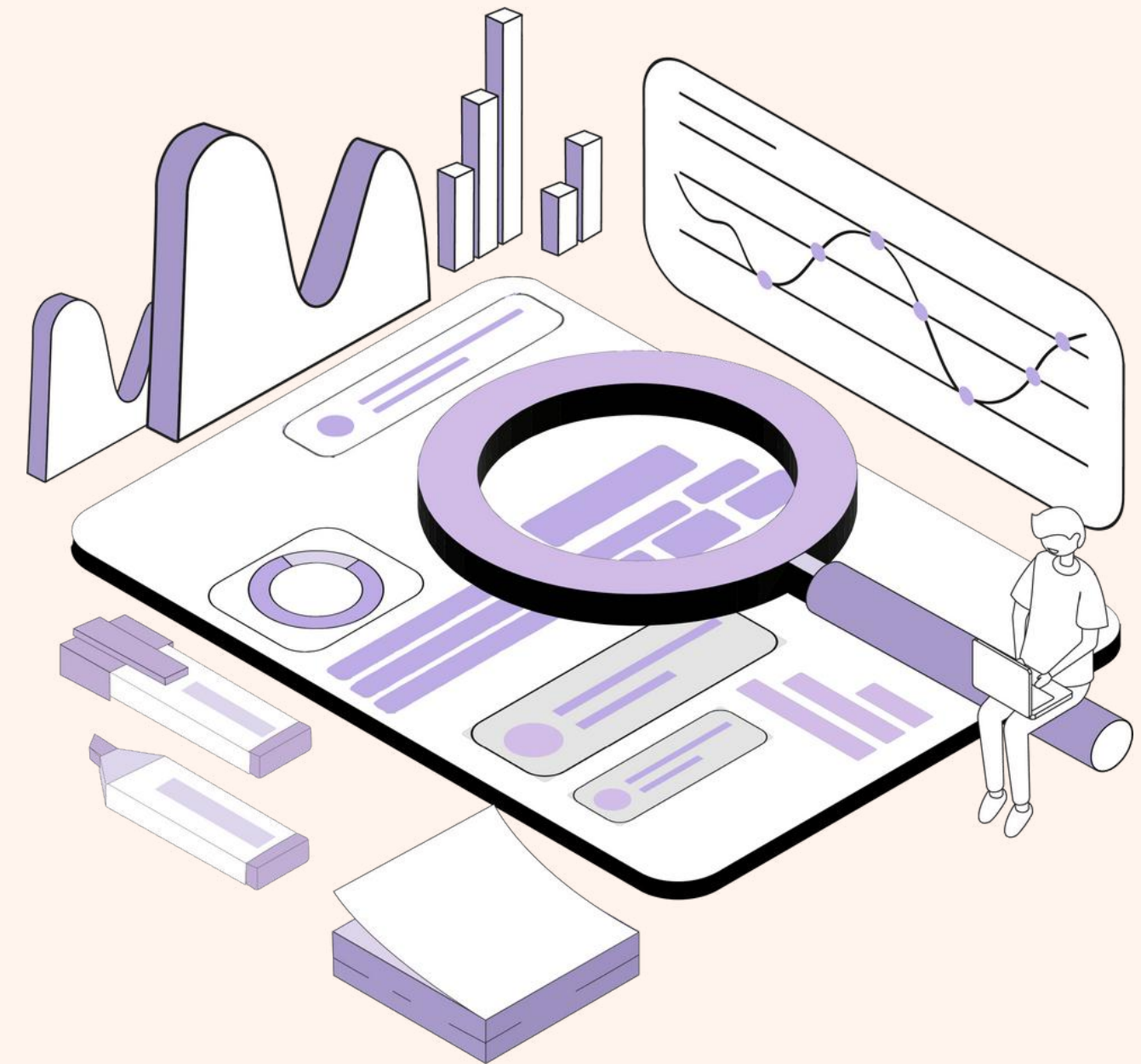
Monter la température





Il y a **une seule technique** à maîtriser  
pour **réduire de 80%** son temps de  
négociation et maîtriser les évolutions.

**À la fin de ce guide, vous aurez toutes  
les clés pour l'utiliser.**



**S'il y a 50% de sucre dans ce que tu achètes, intéresse-toi au coût de la tonne de sucre et à sa part dans ton prix d'achats....**





# Comment entrer dans la structure de coûts ?



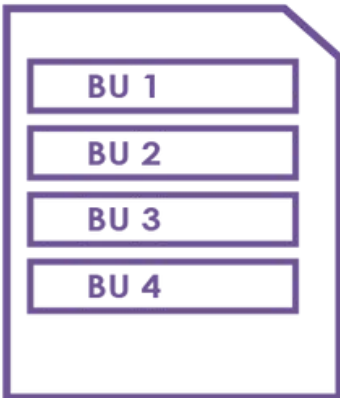
# Étape n°1 : Récupérer les informations internes relatives au sujet étudié



ANNÉES



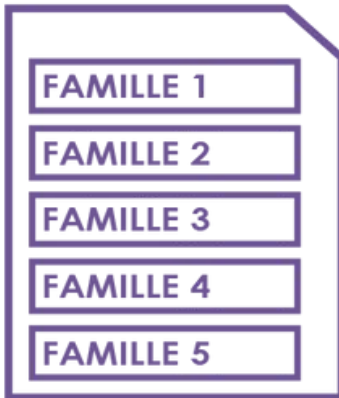
MOIS



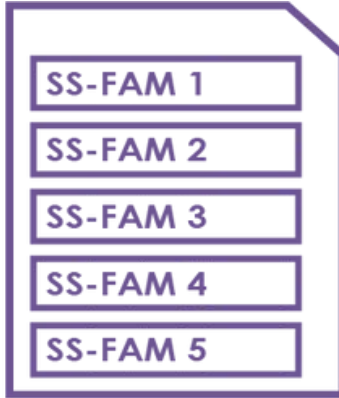
BU



CATÉGORIES



FAMILLES



SOUS-FAMILLES

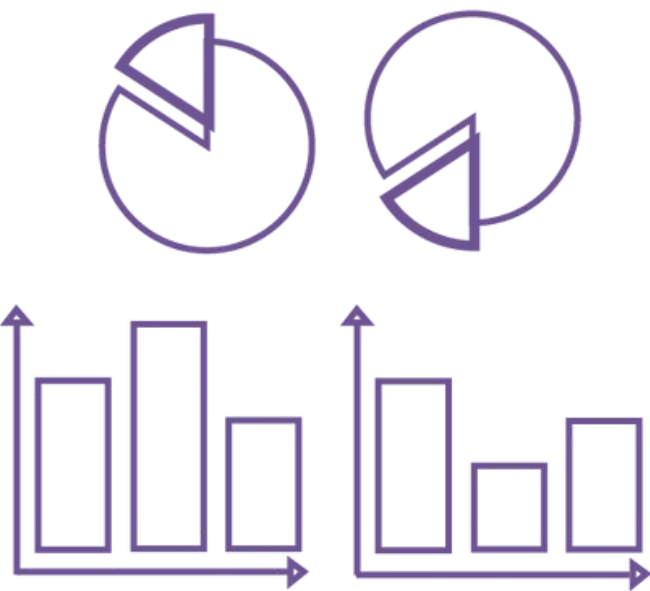


ARTICLES

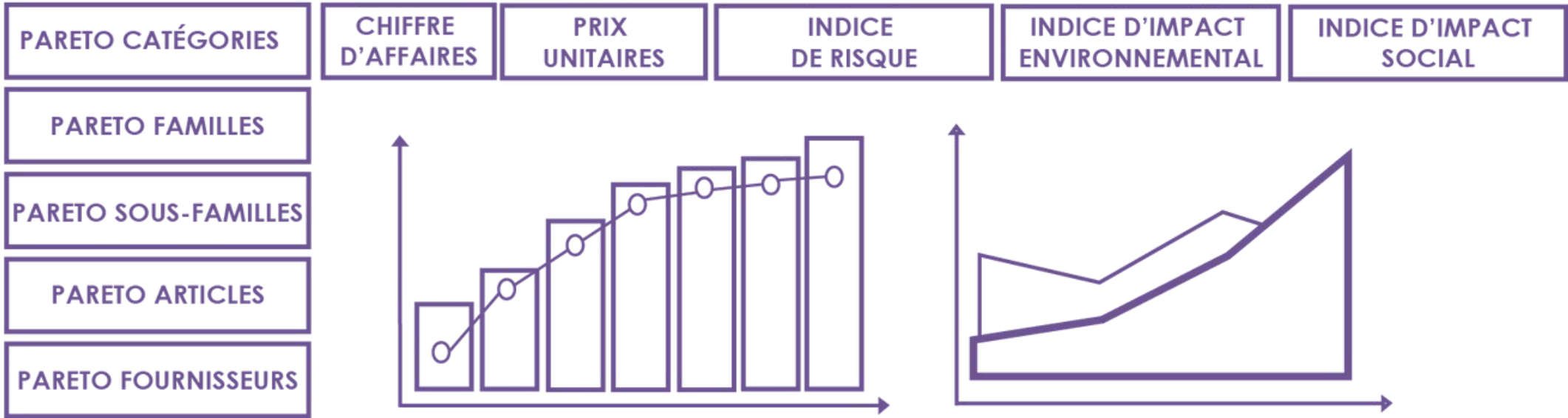


FOURNISSEURS

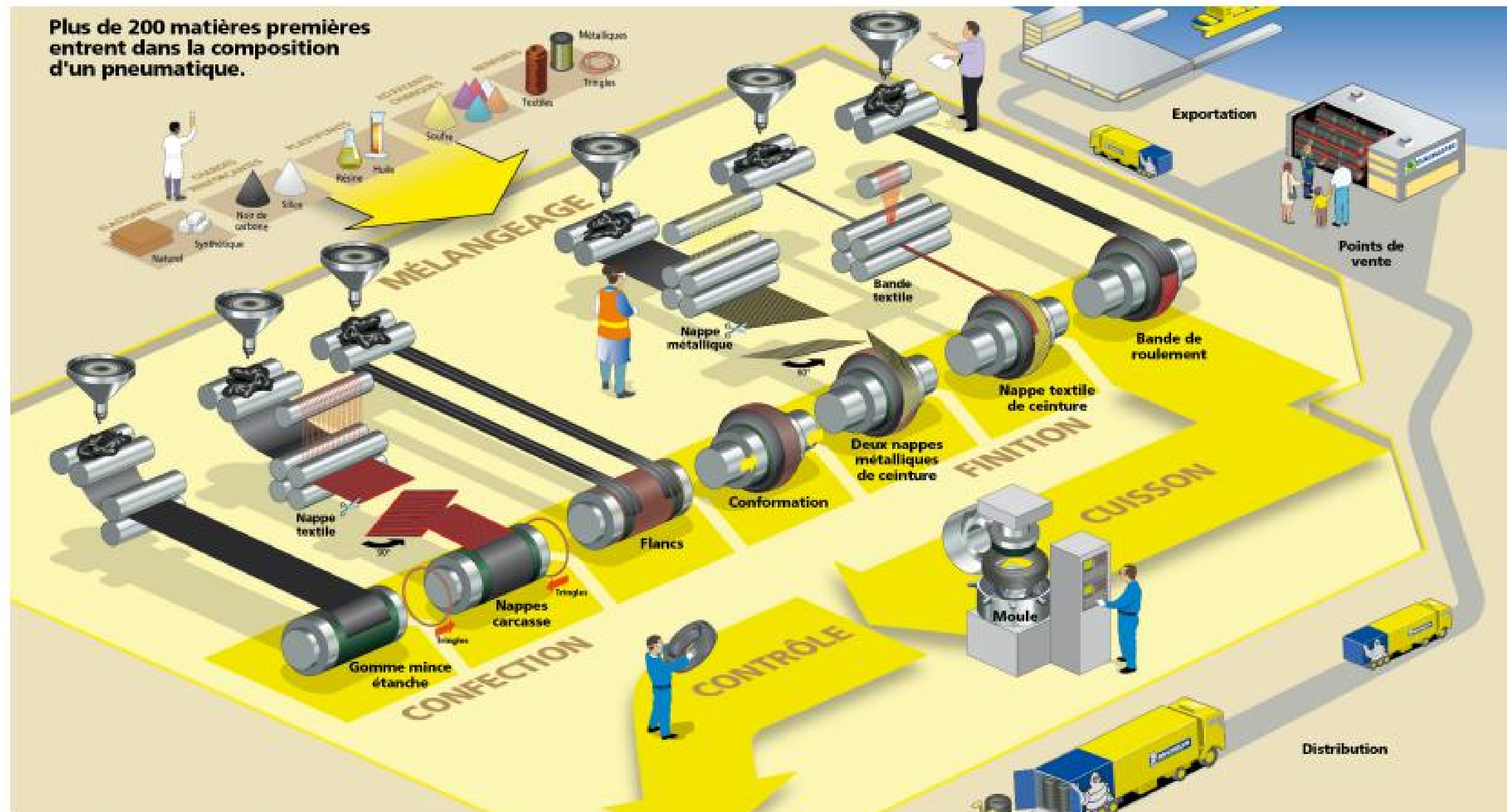
## 1. Mesures clés



## 2. Mesures spécifiques

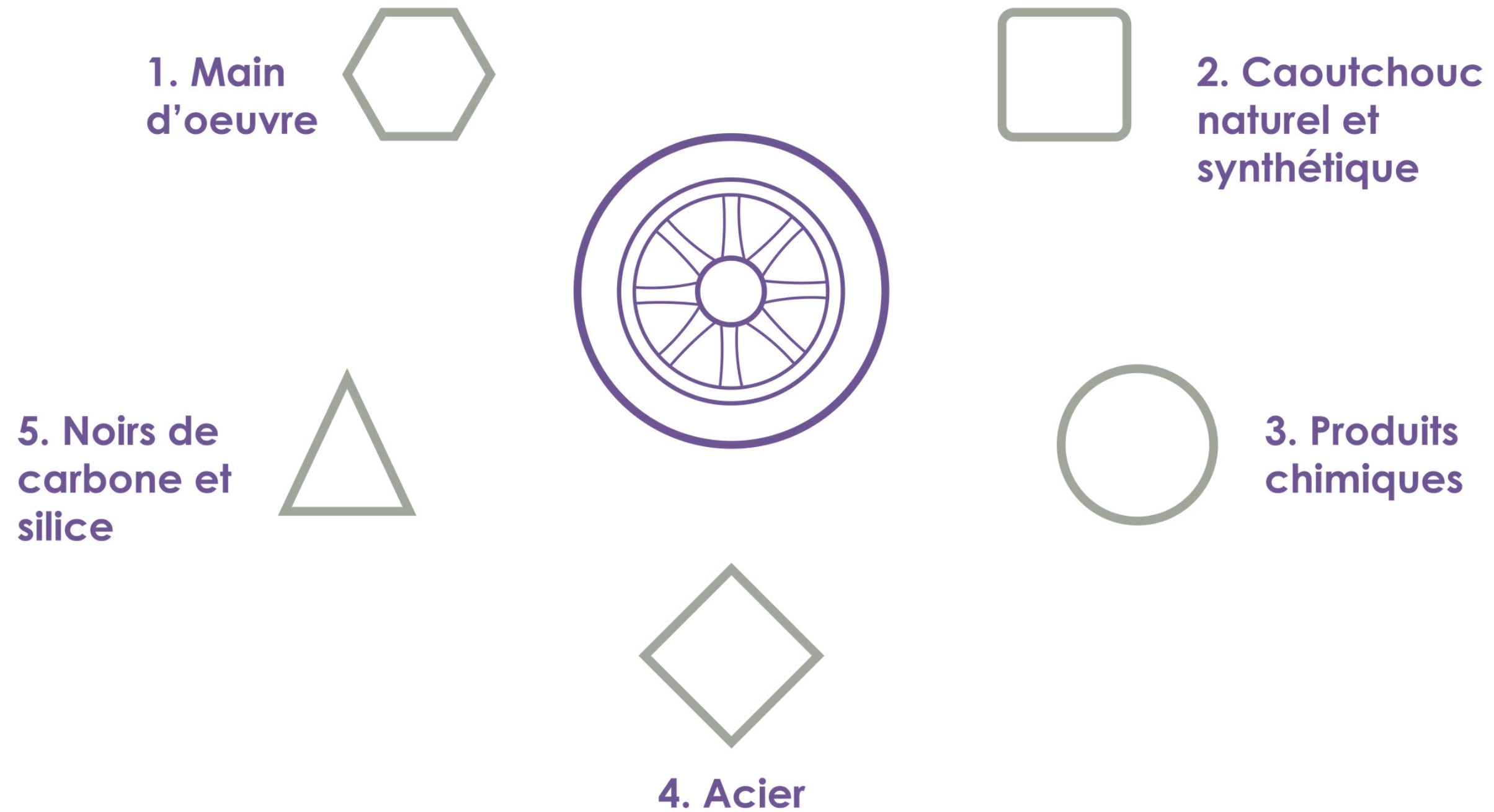


## Étape n°2 : comprendre comment est fabriqué / réalisé un produit ou une prestation





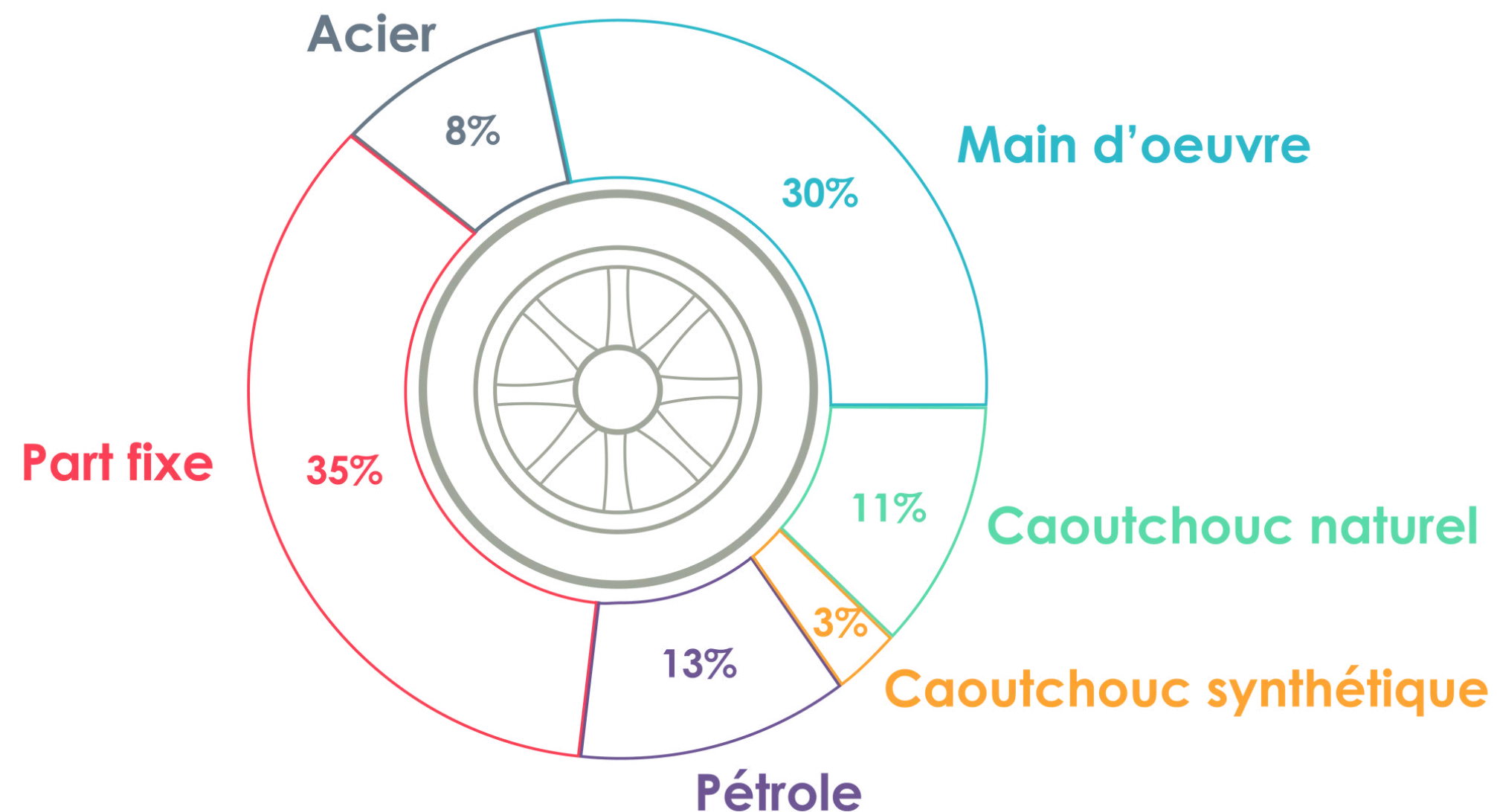
## Étape n°3 : Isoler les composantes du prix

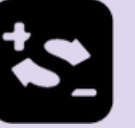


## Étape n°4 : Reconstruire le prix proposé par le fournisseur



Décomposition de prix retenu avec la manufacturier (objet de discussions)





## Étape n°5 : Trouver les indices de références et construire votre formule de révision des prix

### Indices de référence :

Indice INSEE réf n°1565183 : Indice mensuel du coût horaire du travail révisé - Salaires et charges - Dans le secteur : Industrie mécanique et électrique (NAF rév. 2 postes 25-30 32-33) - Base 100 en décembre 2008

Indice INSEE réf n°1652322 : Indice de prix d'importation de produits industriels - Toutes zones - CPF 24.20 - Tubes, tuyaux, profilés creux et accessoires correspondants en acier - Base 2010 - (A0TD242000)

Indice INSEE réf n°001659208 : Pétrole brut "Brent" (Londres) - Indice en euros - Base 2010

Indice INSEE réf n°810652 : Indices des prix internationaux des matières premières importées - Caoutchouc naturel - En euros - Base 100 en 2000

Indice INSEE réf n°1653131 : Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français - Prix de base - CPF 20.17 - Caoutchouc synthétique sous formes primaires - Base 2010 - (FB0D201700)



## Étape n° 6 : Finaliser votre formule et la valider avec le fournisseur

$$R = 35\% + 30\% (M1/M2) + 8.05\% (A1/Ai) + 13.3\% (B1/Bi) + 10.5\% (CN1/CNi) + 3.15\% (CS1/CSi)$$

R = Coefficient de révision

**M1 = indice du coût horaire du travail révisé (indice INSEE ref n°1565183)**

M1 = Dernier indice connu du coût horaire du travail révisé (indice INSEE n°1565183)

**Série indice n°565183**

**E1 = Indice initial de l'acier (indice INSEE réf n°1652322)**

A1 = Dernier indice connu de l'acier (indice INSEE réf n°1652322)

**Série indice n°1652322**

**B1 = Indice initial du baril de pétrole Brent (indice INSEE réf n°001659208)**

B1 = Dernier indice connu du baril de pétrole Brent en € (indice INSEE réf n°001659208)

**Série indice n°001659208**

**CNi = Indice initial du caoutchouc naturel (indice INSEE réf n°810652)**

CNi = Dernier indice connu du caoutchouc naturel (indice INSEE réf n°810652)

**Série indice n°810652**

**CSi = Incide initial du caoutchouc synthétique (indice INSEE réf n°1653131)**

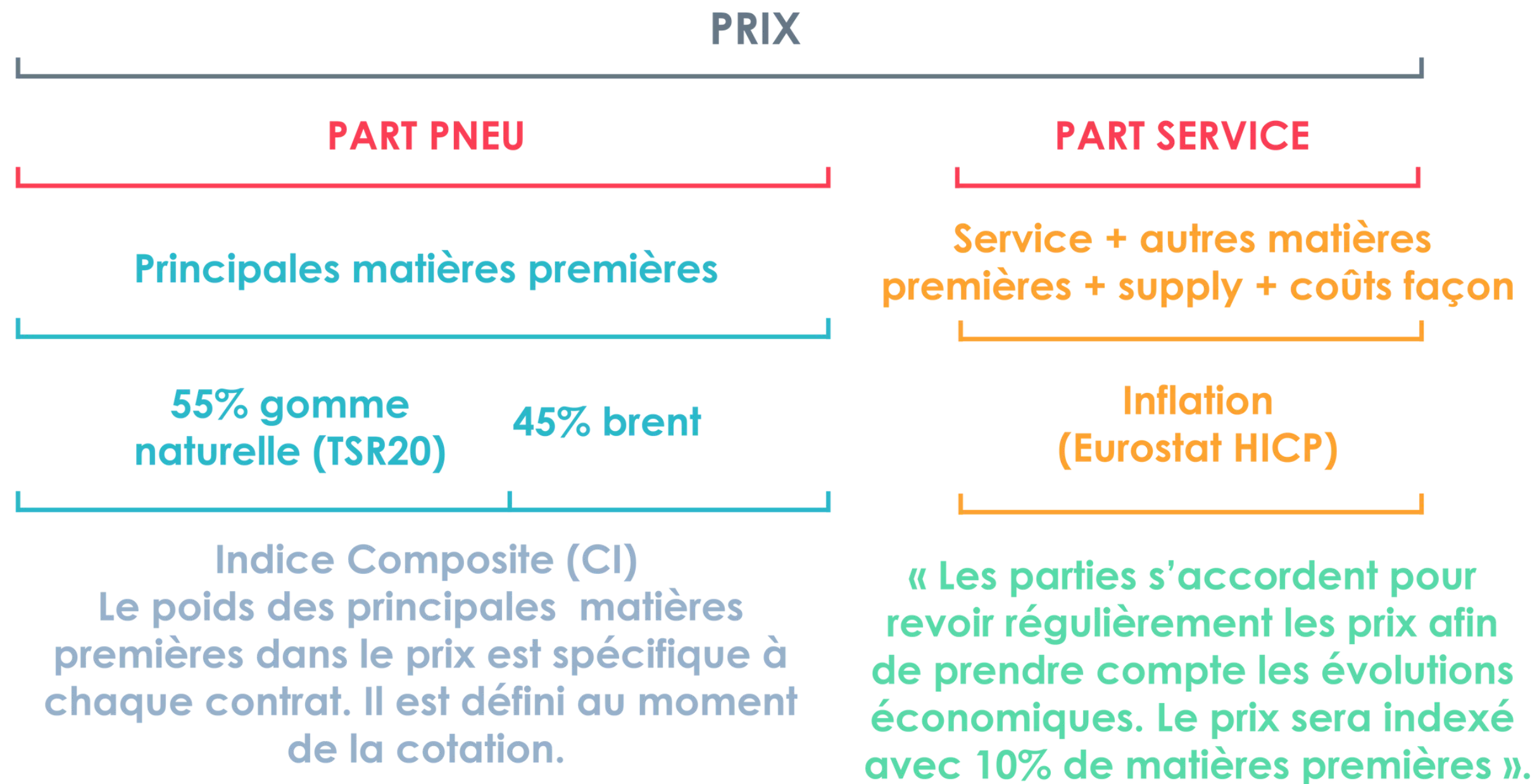
CSi = Dernier indice connu du caoutchouc synthétique (Indice INSEE réf n°1653131)

**Série indice n°1653131**



# Un contre-exemple pour le plaisir (ne vous laissez pas embarquer par vos fournisseurs dans des formules inapplicables)

Le prix est décomposé de la manière suivante :





# Essayons ensemble sur un emballage carton





# Étape n°1 : Récupérer les informations et suivre le processus de décomposition des coûts

PORTFEUILLE  
ACHATS



COMPOSITION



TRAITEMENT

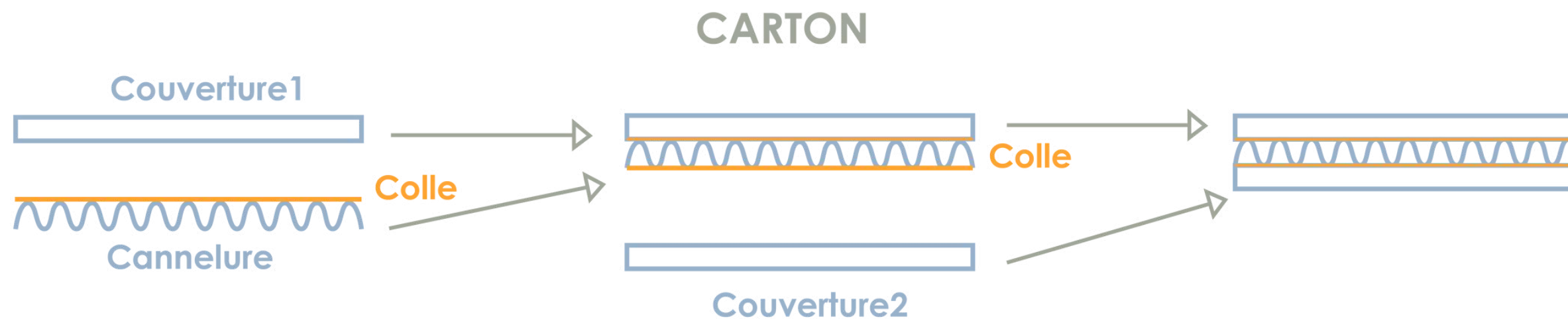
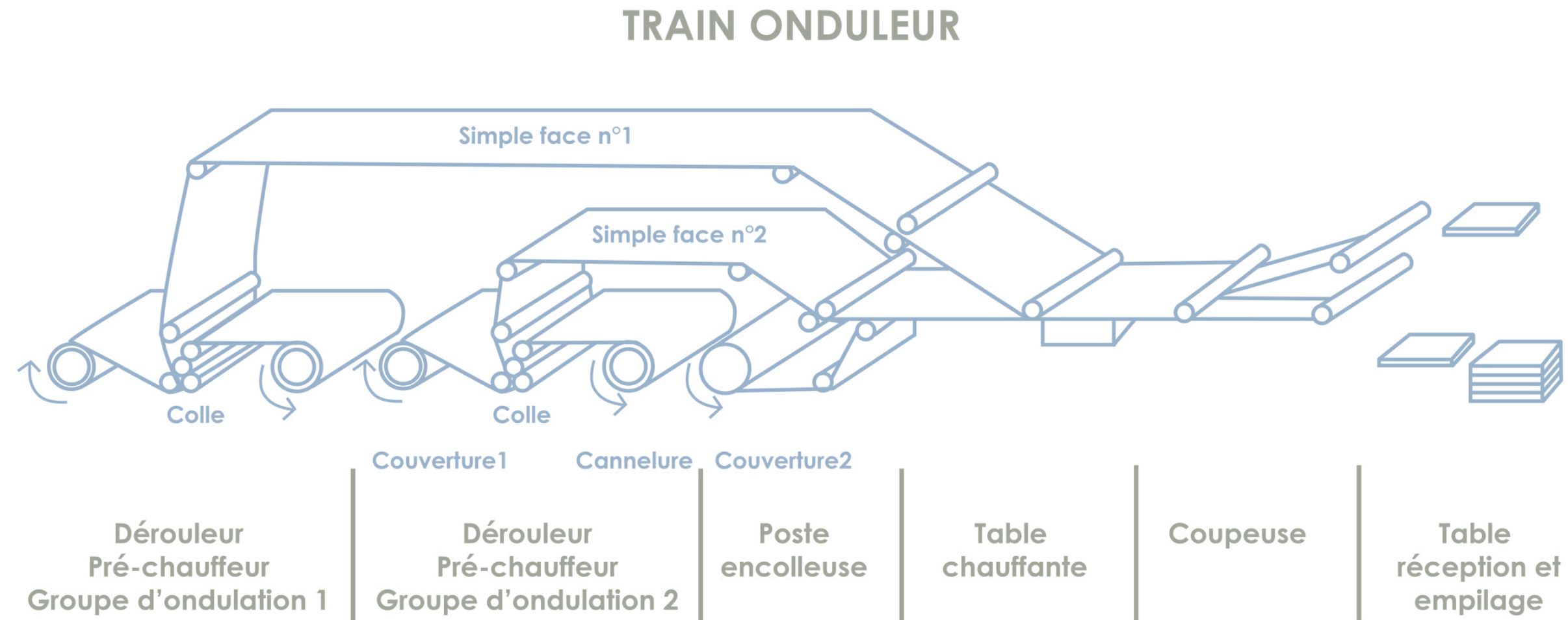


FABRICATION

MATIÈRES PREMIÈRES



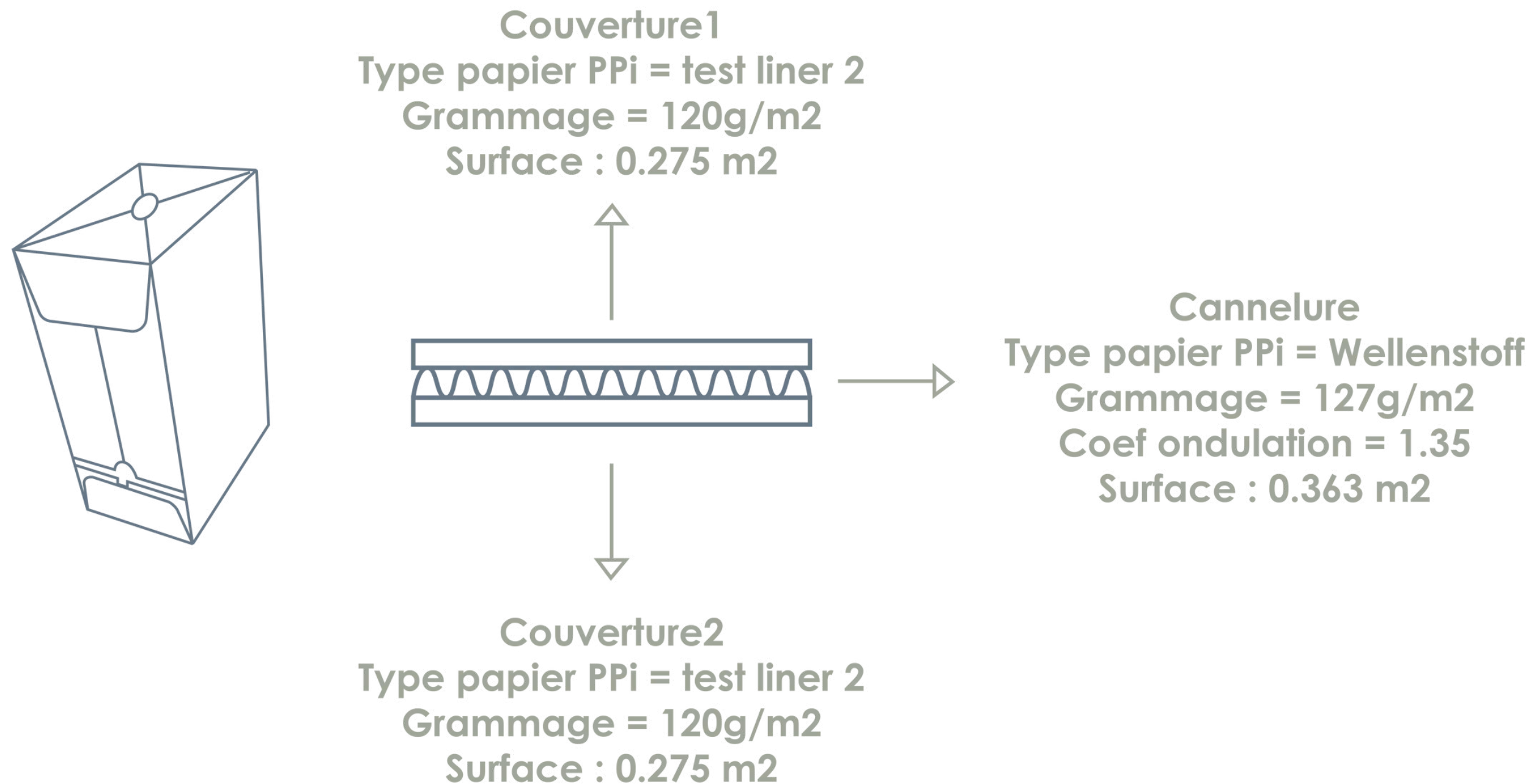
## Étape n°2 : Comment est fabriqué un carton ondulé ?



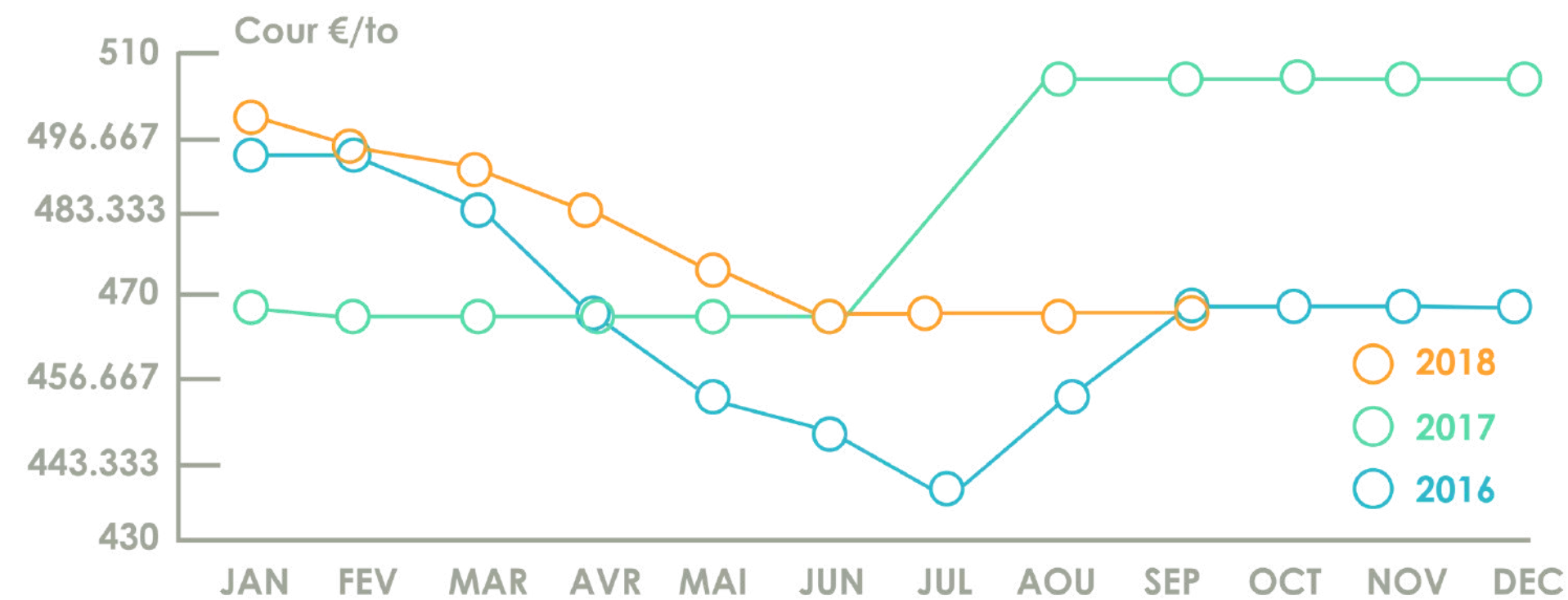


## Étape n°3 : Composition matière de mon carton

### COMPOSITION POIDS/SURFACE :



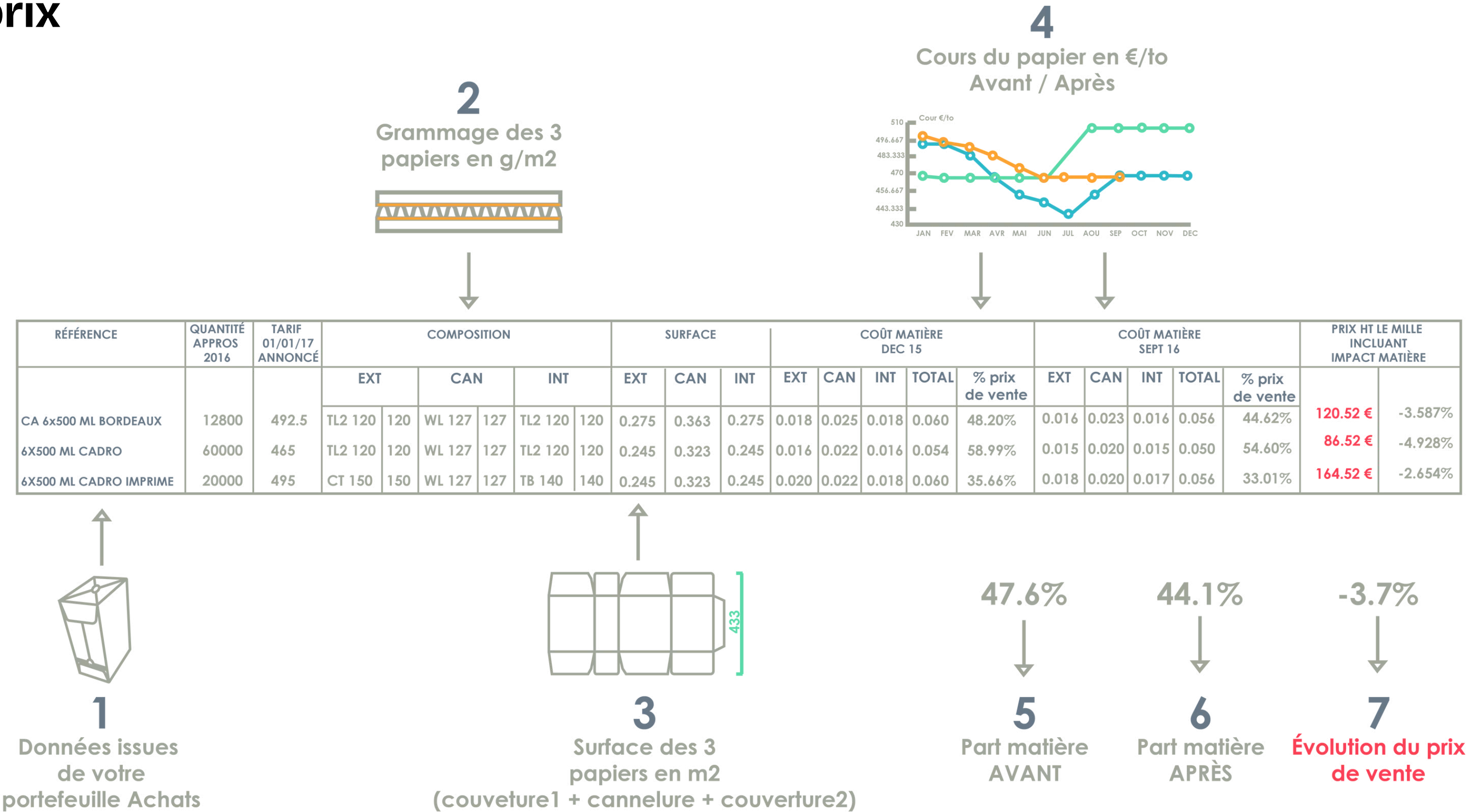
# Étape n° 4 : Récupération des cours de la matière première



| P.P.I CANNELURE |       |       |     |       |       |     |       |       |       |       |       |       |         |
|-----------------|-------|-------|-----|-------|-------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
|                 | JAN   | FEV   | MAR | AVR   | MAI   | JUN | JUL   | AOU   | SEP   | OCT   | NOV   | DEC   | MOYENNE |
| 2016            | 492.5 | 492.5 | 480 | 467.5 | 452.5 | 445 | 437.5 | 452.5 | 467.5 | 467.5 | 467.5 | 467.5 | 465.8   |
| 2017            | 467.5 | 465   | 465 | 465   | 465   | 465 | 505   | 505   | 505   | 505   | 505   | 505   | 485.2   |
| 2018            | 500   | 495   | 490 | 482.5 | 472.5 | 465 | 465   | 465   | 465   |       |       |       |         |

| P.P.I TESTLINER 2 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |         |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
|                   | JAN   | FEV   | MAR   | AVR   | MAI   | JUN   | JUL   | AOU   | SEP   | OCT   | NOV   | DEC   | MOYENNE |
| 2016              | 532.5 | 527.5 | 522.5 | 515   | 505   | 497.5 | 497.5 | 497.5 | 497.5 | 497.5 | 485   | 485   | 505     |
| 2017              | 482.5 | 522.5 | 542.5 | 562.5 | 562.5 | 577.5 | 592.5 | 592.5 | 592.5 | 592.5 | 592.5 | 592.5 | 567.1   |
| 2018              | 592.5 | 627.5 | 627.5 | 627.5 | 627.5 |       |       |       |       |       |       |       | 620.5   |

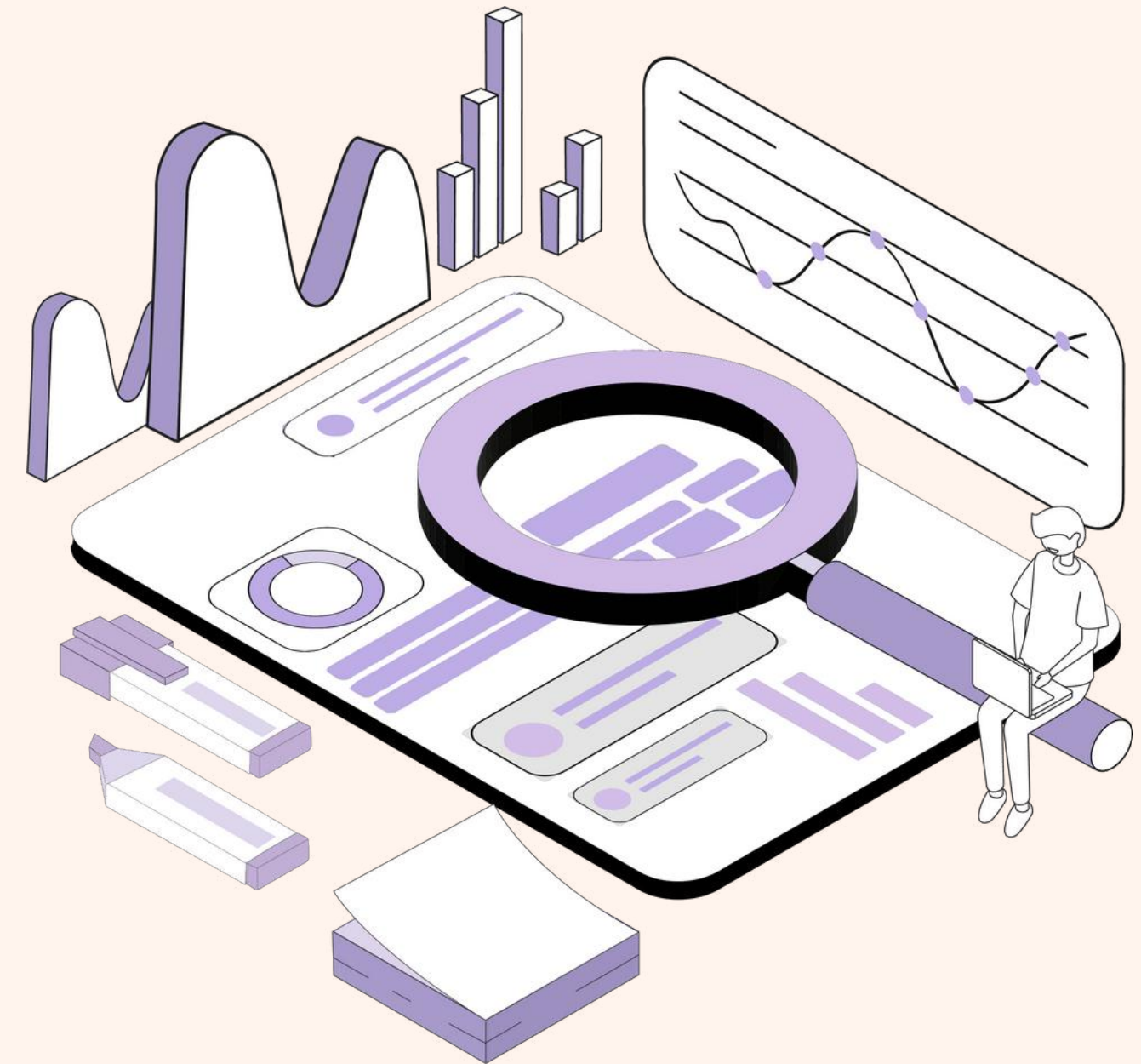
# Étape n° 5 : Construction de votre formule de révision des prix





Intégrez ces éléments dans vos contrats et **vous réduirez de 80% le temps de négociation annuel sur vos Achats.**

Ce qui vous permettra de vous **focaliser sur les véritables actions à forte valeur ajoutée** comme par exemple...



# Mener de véritables projets sur vos familles prioritaires d'action



Bienvenue,  
**Kevin**  
CAPCO

Equipe

Portefeuilles Achats

Maturité

Stratégie

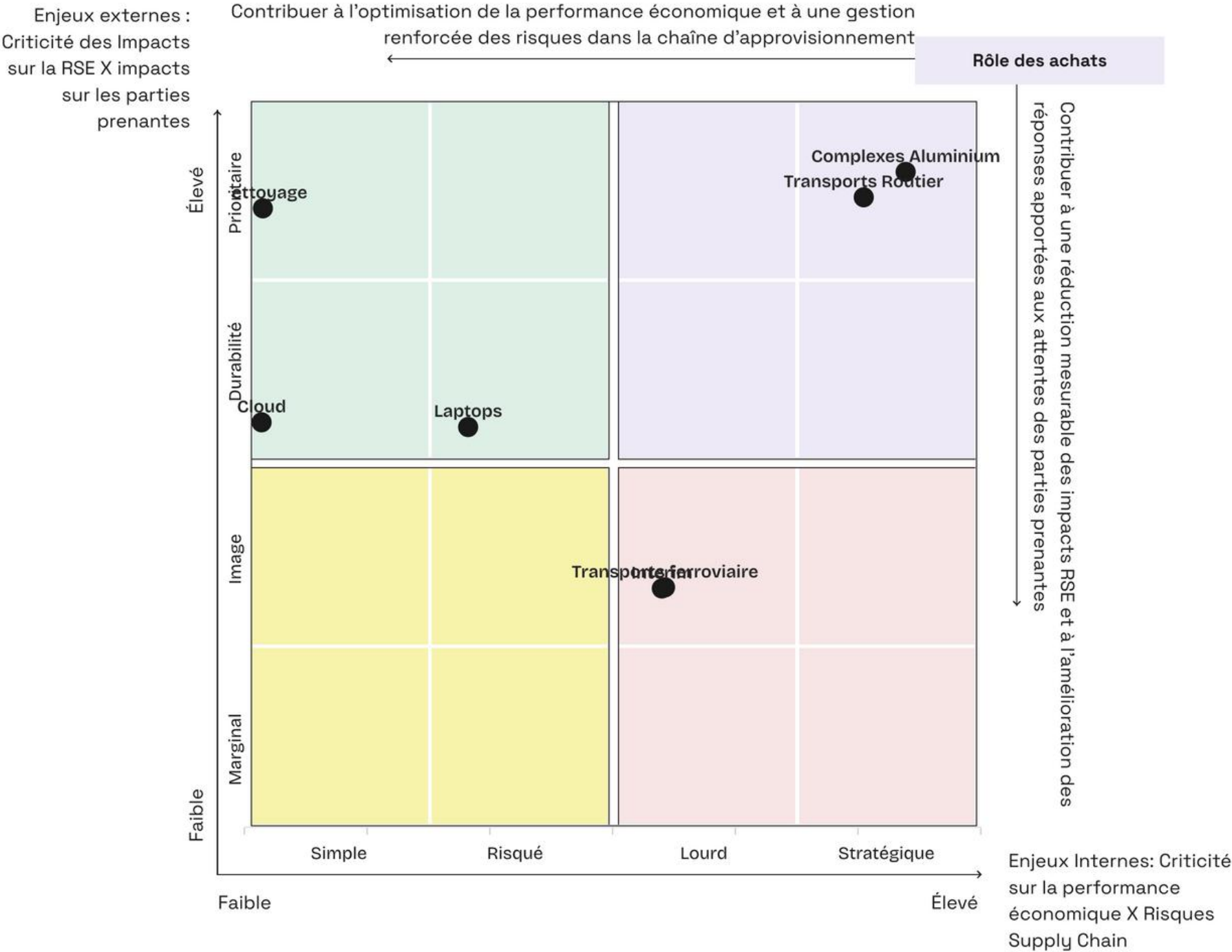
Projets

IA

Tableau de bord

Espace Ressources

Excellence opérationnelle



## Complexes Aluminium

### Famille Management du Développement durable

Typologie de famille présentant des impacts élevés sur la matérialité financière et extra-financière de l'organisation

|                             |             |     |
|-----------------------------|-------------|-----|
| Impact Interne              | Stratégique |     |
| Indice                      |             | 59  |
| Criticité économique        |             | 8,2 |
| Criticité Risque            |             | 7,3 |
| Impact Externe              | Prioritaire |     |
| Indice                      |             | 60  |
| Criticité RSE               |             | 7,8 |
| Criticité Parties Prenantes |             | 7,7 |

# Mener de véritables projets sur vos familles prioritaires d'action



F.A.Q

Bienvenue,  
**Kevin**  
CAPCO

Equipe

Portefeuilles Achats

Maturité

Stratégie

Projets

IA

Tableau de bord

Espace Ressources

Excellence opérationnelle



Création critère



Matrices



Tableau de  
synthèse



Plan d'action



Téléchargement

## Plan d'action

Votre plan d'action

Plan d'action de l'entreprise

### Plan d'action de l'entreprise



Kevin Kijko

Interim

Indice DD: 824

Nettoyage

Indice DD: 402



Eric Dupont

Complexes Aluminium

Indice DD: 3 563

Tiges Acier

Indice DD: 1 307



Laure Martin

Laptops

Indice DD: 423

Cloud

Indice DD: 208



Myriam Dupuis

Transports ferroviaire

Indice DD: 896

Transports Routier

Indice DD: 1 683

# Activer les 4 types de leviers Achats et pas uniquement celui de la négociation ou encore de l'appel d'offres si vous souhaitez améliorer la performance économiques



F.A.Q

Logout

Bienvenue,  
Kevin  
CAPCO

Equipe

Portefeuilles Achats

Maturité

Stratégie

Projets

IA

Tableau de bord

Espace Ressources

Excellence opérationnelle

Interim

Nettoyage

## Matrice Projets - Complexes Aluminium



Créations leviers



Matrice des leviers



Matrice

Référent: Eric Dupont

## Identification et intégration des leviers

1

Leviers de  
management de la  
performance  
économique

2

Leviers de  
management du  
risque sur la Supply  
Chain

3

Leviers de  
management de la  
RSE

4

Leviers de  
management des  
attentes des parties  
prenantes



# Par exemple, on recense 34 leviers de management de la performance économiques, la négociation en est un seul !!



Leviers de management de la performance économique

| Performance économique              |         |                                                      |
|-------------------------------------|---------|------------------------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | Code    | Levier                                               |
| <input type="checkbox"/>            | SML E1  | Appel d'offres.                                      |
| <input type="checkbox"/>            | SML E2  | Contrats pluriannuels.                               |
| <input type="checkbox"/>            | SML E3  | Remises de fin d'année.                              |
| <input type="checkbox"/>            | SML E4  | Massification.                                       |
| <input type="checkbox"/>            | SML E5  | Étude des modalités de financement.                  |
| <input type="checkbox"/>            | SML E6  | Aides de l'état.                                     |
| <input type="checkbox"/>            | SML E7  | Standardisation matière.                             |
| <input type="checkbox"/>            | SML E8  | Standardisation produits finis.                      |
| <input type="checkbox"/>            | SML E9  | Ecoconception des composants.                        |
| <input type="checkbox"/>            | SML E10 | Ecoconception des produits finis.                    |
| <input type="checkbox"/>            | SML E11 | Amélioration de l'efficacité énergétique du produit. |
| <input type="checkbox"/>            | SML E12 | Changement de technologie.                           |
| <input type="checkbox"/>            | SML E13 | Partage de la valeur ajoutée.                        |
| <input type="checkbox"/>            | SML E16 | Conception pour la fabrication.                      |
| <input type="checkbox"/>            | SML E14 | Retour aux besoins fondamentaux.                     |
| <input type="checkbox"/>            | SML E15 | Analyse concurrentielle.                             |
| <input type="checkbox"/>            | SML E17 | Impact économique de la durabilité.                  |
| <input type="checkbox"/>            | SML E18 | Impact économique par la valeur ajoutée.             |
| <input type="checkbox"/>            | SML E20 | Stock déporté.                                       |
| <input type="checkbox"/>            | SML E23 | Standardisation.                                     |
| <input type="checkbox"/>            | SML E24 | Déséquilibre des marchés.                            |
| <input type="checkbox"/>            | SML E21 | Développement de l'offre fournisseur.                |

Etc..



# Extrait d'une matrice de projet Achats

Compléter la matrice d'état des lieux Projet SWOTT© - Partie 1 - Vision synthétique et données clés

Données clés

| Champs couverts par le projet " Camions"                                                      | Couverture Projet (Familles Tracteurs + Porteurs ) | Famille Tracteurs | Famille Porteurs |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------|------------------|
| Balance Achats / Revente (Moyenne annuelle N-3)                                               | 1 000 000 €                                        | 750 000 €         | 250 000 €        |
| Budget Carburant (Moyenne annuelle N-3) - Coût gasoil retenu Janvier 2021 - 1,09 euros /litre | 4 300 000 €                                        | 3 300 000 €       | 1 000 000 €      |
| Budget maintenance (Moyenne annuelle N-3)                                                     | 750 000 €                                          | 550 000 €         | 200 000 €        |
| TOTAL                                                                                         | 6 050 000 €                                        | 4 600 000 €       | 1 450 000 €      |

|                               | Estimation des potentiels d'amélioration de la performance économique | Nombre de leviers activés | Unité          |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------|----------------|
| TOTAUX GÉNÉRAUX               | 1 227 500 €                                                           | 45 sur 46                 | Euros HT / an  |
| TOTAUX LEVIERS COMMERCIAUX    | 285 000 €                                                             | 10 sur 10                 | Euros HT / an  |
| TOTAUX LEVIERS TECHNIQUES TVO | 942 500 €                                                             | 16 sur 17                 | Euros HT / an  |
| TOTAUX LEVIERS RSE            | -2083                                                                 | 2 sur 2                   | To de CO2 / an |
| TOTAUX CLIENTS & UTILISATEURS |                                                                       | 4 sur 4                   |                |
| TOTAL AUTRES LEVIERS          |                                                                       | 0 sur 0                   |                |

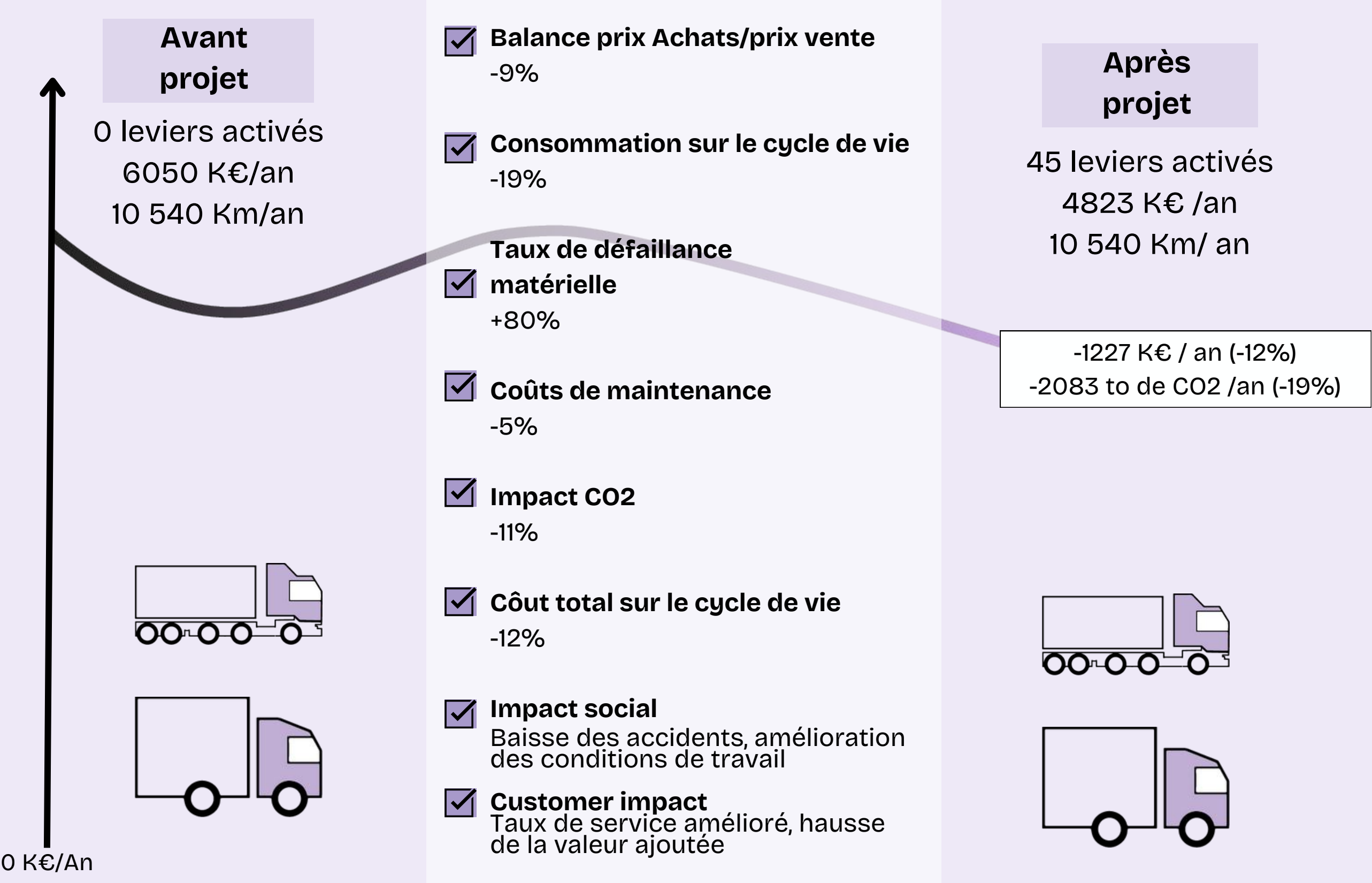
Dans ce projet, la négociation a fait partie de l'appel d'offres qui représente seulement 50K€ sur les 1 227 K€ visés !



# Business case - camions transporteur

Exemple de résultats sur un projet transports de marchandises utilisant la méthodologie de gestion de projets Swott.

Exemple n° 1 : Mise en place d'un projet utilisant le processus de l'entonnoir de projet de la méthode Impact3© en 5 étapes sur la famille des transports routiers chez un industriel.





# Restez un expert des Achats en suivant nos prochains lives

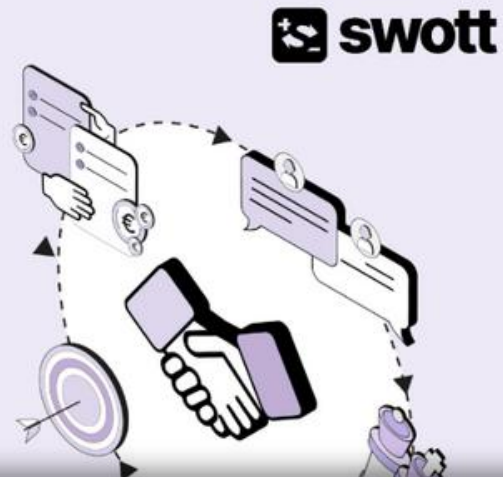
## Stratégies X IA spécialisées

### Tout ce qu'il faut savoir pour réussir vos négociations en 2025

Live du Mardi 15 avril 2025 à 11 h sur LinkedIn

Découvrez comment stopper les hausses opportunistes et instaurer un cadre de négociation équilibré avec vos fournisseurs grâce à nos assistants IA spécialisés.

En intégrant les meilleures pratiques et une approche structurée, optimisez vos négociations et réduisez jusqu'à 90 % le temps consacré aux marges.



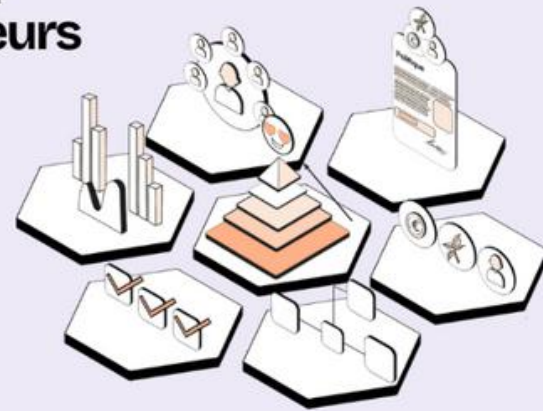
## Méthode & Outils

### Tout ce qu'il faut savoir pour manager le risque fournisseurs aux Achats

Live du Mardi 3 juin 2025 à 11 h sur LinkedIn

Découvrez comment renforcer la résilience de votre chaîne d'approvisionnement en adoptant une méthode structurée de gestion des risques fournisseurs.

Grâce aux bonnes pratiques et à l'intégration de l'IA, anticipez les vulnérabilités, sécurisez vos approvisionnements et optimisez la prise de décision.



## Consulting Achats & RSE

### Tout ce qu'il faut savoir pour réussir votre activité de consultant aux Achats

Live du Mardi 6 mai 2025 à 11 h sur LinkedIn

Découvrez comment renforcer la résilience de votre chaîne d'approvisionnement en adoptant une méthode structurée de gestion des risques fournisseurs.

Grâce aux bonnes pratiques et à l'intégration de l'IA, anticipez les vulnérabilités, sécurisez vos approvisionnements et optimisez la prise de décision.



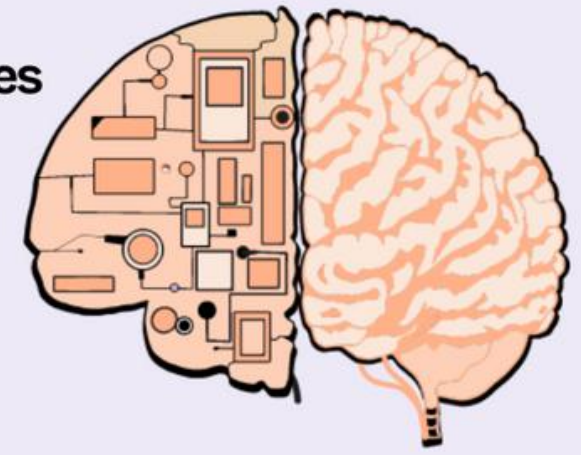
## Innovations aux Achats

### Découvrez les dernières innovations et apprenez à les intégrer efficacement

Live du Mardi 1er juillet 2025 à 11 h sur LinkedIn

Découvrez les dernières innovations et apprenez à les intégrer efficacement aux Achats pour renforcer votre performance et votre impact.

Grâce à une approche pragmatique, identifiez les technologies clés, adaptez vos stratégies et transformez vos pratiques pour optimiser la création de valeur, la gestion des risques et la performance RSE.





# BESOIN DE NOUVEAUX **OUTILS** POUR ATTEINDRE **VOS OBJECTIFS ?**

Et si vous les obteniez avec



**Nous contacter**

+ 33 5 82 88 03 05