

De la stratégie à l'accord – en une journée

La négociation pour l'acheteur

Arrivez mieux préparé à la table des négociations, repérez les tactiques de votre fournisseur et pilotez vous-même des accords solides – sur le prix, les conditions et la relation.

- > Vous structurez chaque négociation autour de trois repères concrets – scénario idéal, scénario minimal et seuil de rupture – afin de ne plus jamais céder sous une pression que vous n'aviez pas anticipée.
- > Vous maîtrisez l'ensemble du processus de négociation – de la préparation et du pilotage à la conclusion, la formalisation et le suivi de l'accord.
- > Vous vous exercez à partir de cas réalistes et de jeux de rôle, et repartez avec un feedback personnalisé et des techniques que vous appliquez dès la semaine suivante.

Sous la direction experte de :

Brice Bouffard

Formateur & professionnel des achats
Procurement Consultant

SOLVINT SUPPLY MANAGEMENT



Pourquoi ce programme ?

CAS PRATIQUE : PIERRE, ACHETEUR

Pierre est acheteur depuis un an et demi dans une entreprise de taille moyenne qui produit des pièces techniques. Il gère un portefeuille de fournisseurs en croissance et mène désormais seul ses propres discussions de prix et de contrats.

Il n'est pas resté les bras croisés. Il prépare ses échanges avec une liste d'objectifs, se renseigne sur le fournisseur et a retenu quelques conseils de négociation glanés dans des livres et des vidéos. Sur les dossiers simples, cela produit aussi des résultats.

Mais sur les contrats plus importants, cela bloque. Face à un account manager expérimenté, Pierre sent que l'échange lui échappe : il se laisse entraîner par la pression du temps, accepte une concession qui s'avère ensuite peu utile, et constate trop tard qu'il a surtout réagi au lieu de piloter. Une fois, il est revenu avec un « accord » resté oral – et dont le fournisseur s'est ensuite souvenu autrement que lui.

Le vrai défi n'est pas son investissement ni sa préparation. C'est qu'il ne dispose pas d'une structure fixe pour piloter le processus, définir clairement ses limites en amont, repérer les tactiques manipulatoires et formaliser ensuite l'accord de manière solide.

C'est précisément pourquoi cette formation arrive au bon moment pour Pierre. Non pas pour collecter encore quelques astuces isolées, mais pour enfin maîtriser son approche.

VOUS NÉGOCIEZ CHAQUE SEMAINE — MAIS EN SORTEZ-VOUS VRAIMENT GAGNANT ?

En tant qu'acheteur, vous vous retrouvez plus vite que vous ne le pensez à la table des négociations : discussions de prix, conditions de livraison, renouvellements de contrat, fournisseur qui augmente soudainement son tarif. Vous vous en sortez généralement. Mais « s'en sortir » n'est pas la même chose qu'obtenir un bon résultat. Chaque remise que vous ne

demandez pas, chaque clause que vous laissez passer, chaque « oui » trop rapide... Tout cela se cache dans une facture qui ne réapparaît que des mois plus tard.

NÉGOCIER À L'INSTINCT FONCTIONNE — JUSQU'À CE QUE CELA TOURNE MAL

Beaucoup d'acheteurs se fient à leur intuition, à leur charme et à une dose de bon sens. Cela tient face à un fournisseur bien disposé. Cela ne tient pas face à un vendeur aguerri qui connaît ses tactiques, joue sur la pression du temps, vous vend une fausse concession ou utilise votre enthousiasme contre vous. Sans préparation, structure et technique, vous ne négociez pas – vous subissez la négociation.

LA MARGE SE JOUE À LA TABLE, PAS DANS LE CATALOGUE

Les achats sont l'une des rares fonctions où chaque euro gagné va directement à la marge. Un meilleur prix, un délai de paiement plus court, un SLA plus strict : l'effet se cumule sur toute la durée du contrat et sur l'ensemble des volumes. Qui apprend aujourd'hui à négocier avec rigueur construit une compétence qui se rentabilise à chaque échange. Qui attend continue, trimestre après trimestre, à laisser filer de la valeur et du cash qui ne reviendront plus.

PAS DE THÉORIE POUR LA THÉORIE — MAIS DE L'ENTRAÎNEMENT JUSQU'À CE QUE LES RÉFLEXES S'INSTALLENT

Cette formation ne part pas des modèles, mais de votre réalité à la table des négociations. Vous apprenez les principes de base et les stratégies, mais surtout : vous les appliquez. Dans des cas réalistes et des jeux de rôle, vous testez des tactiques, recevez le feedback de négociateurs expérimentés et voyez immédiatement ce qui fonctionne – et ce qui vous dessert. Les enseignements ne quittent pas la salle sous forme de notes, mais de réflexes.

Vous repartez avec de la technique, pas avec de bonnes intentions

Après cette journée, vous vous présenterez mieux préparé, reconnaîtrez le style de votre interlocuteur et adapterez votre approche en conséquence. Vous utiliserez des tactiques éprouvées, déjouerez les manipulations et conclurez des accords que vous pourrez ensuite formaliser et suivre. Pour vous, cela signifie davantage de confiance ; pour votre organisation, de meilleures conditions, des relations fournisseurs plus solides et des résultats qui tiennent dans la durée.



Faites le test : ce programme est-il fait pour vous ?

Répondez honnêtement à ces cinq questions :

- > Entrez-vous dans une discussion de prix sans avoir déterminé au préalable votre position minimale et votre seuil de rupture ?
- > Vous arrive-t-il de céder sous pression, puis de réaliser ensuite que vous êtes allé trop vite ou trop loin ?
- > Repérez-vous trop tard les tactiques d'un vendeur aguerri — seulement lorsque la concession a déjà été faite ?
- > Concluez-vous des accords qui restent oraux, au lieu de les confirmer, de les formaliser et d'en assurer immédiatement le suivi ?
- > Négociez-vous surtout à l'instinct, sans structure fixe vous permettant de piloter vous-même l'échange ?

Si vous répondez positivement à deux questions ou plus, la négociation n'est plus un sujet que vous pouvez continuer à aborder à l'instinct. Ce programme est alors absolument incontournable.

LE PRIX DE L'INACTION

Continuer à négocier à l'instinct peut sembler rassurant. Cela ne l'est pas. Si vous continuez ainsi, vous payez à chaque échange — mais ce coût apparaît rarement sur une seule facture.

- > Chaque remise non exploitée et chaque délai de paiement trop large se multiplient sur tous les volumes et pendant toute la durée du contrat.
- > Des concessions sous pression sur lesquelles vous ne pouvez plus revenir ensuite, parce que votre limite n'a jamais été mise par écrit.
- > Du temps et de la frustration perdus dans des échanges que vous ne pilotez pas, mais subissez.
- > Des accords qui restent oraux et mènent ensuite à des discussions, du travail de correction et des relations fournisseurs détériorées.
- > Des vendeurs aguerris qui exploitent systématiquement votre manque d'expérience, échange après échange.
- > Une fonction achats perçue comme une simple preneuse d'ordres plutôt que comme une créatrice de valeur — avec des conséquences pour votre crédibilité et votre évolution.

La question n'est pas de savoir si vous négociez, mais si vous pilotez ou si vous êtes piloté.

Où vous en êtes aujourd'hui - où vous en serez après cette journée

Où vous en êtes aujourd'hui	Où vous en serez après cette journée
Vous arrivez à table sans préparation, en espérant que tout se passera bien	Une préparation structurée, avec un scénario idéal, un scénario minimal et un seuil de rupture
Négocier à l'instinct et en improvisant	Un processus de négociation maîtrisé, que vous pilotez vous-même par phases
Céder sous pression parce que vous ne connaissez pas votre limite	Tenir votre limite parce que vous l'avez définie clairement à l'avance
Subir les tactiques manipulatoires du fournisseur	Reconnaître les manœuvres et les contrer de manière ciblée à table
Un accord qui reste oral et crée des tensions ensuite	Un accord que vous confirmez, formalisez et suivez
De l'incertitude sur votre propre style et votre rapport de force	Adapter votre style à l'interlocuteur et à votre position d'achat
La négociation comme un mal nécessaire	La négociation comme un levier ciblé sur le prix, les conditions et la relation

Le formateur



Brice Bouffard est un responsable achats expérimenté, spécialisé dans les achats stratégiques, la gestion contractuelle et le pilotage de fournisseurs internationaux. Il accompagne les organisations dans leurs négociations, leurs démarches de réduction des coûts, la structuration d'équipes achats et l'alignement des projets avec les priorités stratégiques.

En 2025, il a occupé la fonction de Head of Procurement chez Exothera, entreprise belge active dans la biotechnologie, où il a structuré l'équipe achats, piloté les opérations de procurement et de réapprovisionnement, et renforcé l'autonomie locale. En 2024, il a travaillé comme Procurement CDMO Manager chez Biocodex, dans les secteurs pharmaceutique et cosmétique, en dirigeant les activités de sourcing, de procurement et de Supplier Relationship Management liées à la fabrication sous contrat.

Chez Mayoly Spindler, il a piloté l'intégration achats et le category management CDMO après l'acquisition d'Ipsen CHC, en mettant l'accent sur le modèle opérationnel cible, les indicateurs de performance et la création d'une culture achats commune. Il a également occupé une fonction de Head of Subcontracting chez Norsk Hydro, où il a déployé une approche de category management pour les activités de sous-traitance en Europe. Auparavant, Brice a construit une part importante de son parcours chez GSK, dans des fonctions de direction achats en Belgique, en France et à l'international. Il y a notamment géré les achats globaux d'électricité et de gaz naturel, un portefeuille de 210 millions de livres sterling, les dépenses CAPEX/MRO en Belgique, ainsi que des projets de consolidation fournisseurs, d'optimisation des stocks et de réduction des coûts. Brice combine expertise stratégique, leadership opérationnel, sens de la négociation et capacité à transmettre ses méthodes au travers de formations achats concrètes et adaptées aux réalités de terrain.

Programme du cours

MODULE 1 – LE FONDEMENT : CE QU'EST VRAIMENT LA NÉGOCIATION

Avant d'utiliser une tactique, vous devez savoir de quoi il s'agit. Ce module pose les bases : ce qu'est la négociation, le rôle qu'elle joue dans votre fonction achats et pourquoi elle pèse beaucoup plus lourd qu'une simple discussion de prix.

- ◆ Définition, rôle et importance de la négociation dans les achats.

Résultat : vous comprenez ce qui se joue réellement à chaque échange et cessez de sous-estimer la négociation.

MODULE 2 – LA PRÉPARATION : UNE NÉGOCIATION SE GAGNE EN AMONT

La plupart des négociations se décident avant même le début de l'échange. Vous apprenez à définir clairement vos objectifs, vos positions et vos limites, et à aligner les parties prenantes en interne, afin de ne plus jamais arriver à table sans préparation.

- ◆ Déterminer les objectifs : scénario idéal, scénario minimal et seuil de rupture.
- ◆ Position et rapport de force : adapter votre style de négociation à votre position d'achat.
- ◆ Alignement interne avec vos parties prenantes.
- ◆ Une checklist concrète pour une préparation sans faille.

Résultat : vous vous présentez préparé, avec des limites claires et un mandat cohérent en interne.

MODULE 3 – LA MISE EN ŒUVRE : GARDER LA MAIN À LA TABLE

Ici, vous prenez les commandes. Vous apprenez à structurer l'échange par phases, à garder la maîtrise même sous pression, et à ne pas seulement conclure l'accord, mais aussi à le confirmer, le formaliser et en assurer le suivi.

- ◆ Le processus de négociation dans ses différentes phases.
- ◆ Définir la structure et le déroulé de l'échange.
- ◆ Garder la maîtrise à la table des négociations.
- ◆ Conclure, confirmer, formaliser et suivre l'accord avec succès.

Résultat : vous pilotez vous-même l'échange et transformez un accord en engagement qui tient dans la durée.

MODULE 4 – LES TECHNIQUES : UTILISER ET CONTRER LES TACTIQUES

Négocier, c'est aussi un jeu de coups et de parades. Vous apprenez quelles tactiques fonctionnent, comment reconnaître et contrer la manipulation de l'autre partie, et comment éviter les pièges classiques dans lesquels tombent mêmes les acheteurs les plus expérimentés.

- ◆ Des tactiques efficaces que vous pouvez utiliser vous-même.
- ◆ Reconnaître et contrer les tactiques manipulatoires.
- ◆ Éviter les pièges les plus fréquents.

Résultat : vous ne vous laissez plus manœuvrer et mettez vous-même une pression ciblée là où cela compte.

Programme du cours

MODULE 5 – ATELIER : S'ENTRAÎNER SUR VOTRE RÉALITÉ DE TERRAIN

La théorie ne devient compétence qu'en pratiquant. Dans cet atelier de clôture, vous appliquez l'ensemble des acquis à des cas pratiques concrets, puis nous observons, analysons et discutons ensemble les négociations réalisées.

- ◆ Application à des cas pratiques concrets et proches de votre réalité.
- ◆ Observation, analyse et discussion des négociations réalisées.

Résultat : vous quittez la salle avec des réflexes entraînés et un feedback personnalisé sur votre propre approche.

N'hésitez pas à apporter votre propre cas de négociation en cours. Nous adapterons ainsi les exercices aux échanges que vous mènerez dès demain.

AVEC QUOI REPORTEZ-VOUS CONCRÈTEMENT ?

- ❖ Une checklist de préparation pour aborder chaque négociation de manière structurée.
- ❖ Une feuille de travail pour définir précisément, dossier par dossier, votre scénario idéal, votre scénario minimal et votre seuil de rupture.
- ❖ Un modèle par phases pour structurer et piloter vous-même l'entretien de négociation.
- ❖ Un aperçu des tactiques efficaces ainsi qu'une fiche de repérage des tactiques manipulatoires et de la manière de les contrer.
- ❖ Une liste des pièges les plus fréquents pour les acheteurs débutants – et comment les éviter.
- ❖ Un modèle pour confirmer, formaliser et suivre immédiatement un accord.
- ❖ Un feedback personnalisé du formateur sur votre propre négociation pendant l'atelier.



Une interactivité accrue

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler. En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: **dirk@ifbd.be**.

La négociation pour l'acheteur

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 795 (hors TVA)

2027

>>> INSCRIPTION

Par e-mail :
info@ifbd.be



cliquer ici

Par notre site :
ifbd.be



cliquer ici

Par code **QR** :



Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations
sur votre inscription...

>>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **€ 795 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 95 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page [www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations pratiques](http://www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques) pour toutes nos modalités.