

# Formation - ACHATS EN PME

Structurer ses achats, choisir ses fournisseurs, négocier efficacement en PME

Gouvernance et stratégie

Développement de son activité

CODE : 86946 | Mise à jour : 17/07/2026

## Objectifs

- Cartographier son processus achats et identifier les dysfonctionnements prioritaires.
- Segmenter son portefeuille avec la matrice de Kraljic et définir une stratégie par famille
- Conduire une consultation fournisseur structurée avec une grille multicritères.
- Préparer et mener une négociation fournisseur simple et efficace en contexte PME
- Mettre en place un suivi fournisseur minimal et actionnable

## Contenu de la formation

### Séquence 1 – Processus achats en PME

Le processus de bout en bout : de l'expression de besoin au paiement fournisseur

Les 5 dysfonctionnements les plus coûteux (achats sauvages, absence de CDC, sans contrat...)

Atelier : cartographie du processus actuel et identification des points de friction

### Séquence 2 – Segmenter pour mieux piloter

La matrice de Kraljic : 4 quadrants, 4 stratégies claires

Achats de levier, stratégiques, critiques, non critiques : ce que ça implique concrètement

Atelier : positionnement des familles d'achats de chaque participant

### Séquence 3 – Choisir ses fournisseurs et comprendre les conditions de livraison

Le cahier des charges simple : ce qui est vraiment utile en PME

La grille d'évaluation multicritères : 4 à 6 critères, pondération, comparaison objective

Incoterms essentiels pour l'acheteur PME : EXW, FCA, DAP, DDP –

## FORMATION PRÉSENTIELLE

### PUBLIC CIBLE

Responsable achats, acheteur polyvalent, dirigeant de PME gérant ses achats, DAF avec casquette achats

### PRÉ-REQUIS

Pratique opérationnelle des achats en PME/ETI. Aucun prérequis logiciel.

### DURÉE

1, 2 ou 3 jours

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

Minimum 3 personnes  
Maximum 10 personnes

ce que ça change sur le prix réel et la responsabilité

Sourcing : où trouver des fournisseurs alternatifs

Atelier : construction d'une grille et évaluation comparative sur un cas fil rouge

#### **Séquence 4 – Gérer le risque fournisseur**

Dépendance fournisseur : comment la détecter et réduire progressivement

Signaux d'alerte : retards, hausses non justifiées, défaillance qualité

Réponses pragmatiques en PME : double sourcing progressif, clauses simples, stocks tampons

#### **Séquence 5 – Préparer sa négociation**

Ce qu'on négocie en PME : prix, délais, conditions de paiement, services annexes

Préparer en 30 minutes : objectif, plancher, arguments, concessions acceptables

Connaître la position de son fournisseur : ce qu'il peut ou ne peut pas bouger

Atelier : chaque participant prépare une négociation sur un dossier réel

#### **Séquence 6 – Mener la négociation**

La structure d'un entretien de négociation efficace en PME

Gérer les situations fréquentes : fournisseur en position de force, refus de négocier

Les erreurs classiques à éviter

Jeux de rôle par binômes : 2 simulations avec débriefing

#### **Séquence 7 – Suivre et piloter ses fournisseurs**

Les 3 indicateurs fournisseur suffisants pour une PME : taux de service, qualité, délai réel

La revue fournisseur annuelle : comment la mener en 1 heure

Intégrer quelques critères RSE sans alourdir le suivi

Atelier : construction d'une scorecard simple sur ses fournisseurs clés

## **Modalités pédagogiques**

- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets

- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)

### Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

## Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

0% ( avis)

## Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Eve VALLADON

Consultante et Formatrice - Achats & Logistique

EVA Conseil

Formatrice en achats, supply chain et logistique, forte de 25 ans d'expérience au service de la performance des PME.



☎ 0666822911  
✉ evalladon@hotmail.com

Site web : <https://evaconseil.netlify.app/>  
LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/evevalladon/>

## Biographie

Après 25 ans d'expérience en achats, supply chain, logistique et contrôle de gestion, j'accompagne les PME dans l'optimisation de leurs achats et de leur chaîne logistique, en temps partagé, au sein d'EVA Conseil.

Diplômée d'EM Lyon, j'ai piloté pendant huit ans une centrale d'achats de 60M€ par an chez Sergent Major/DPAM, puis dirigé pendant cinq ans la Direction Supply-Chain de Renaud Distribution. Mon parcours m'a aussi menée au contrôle de gestion, en environnements anglophone et germanophone.

Cette double culture, opérationnelle et financière, est ma marque de fabrique : j'aide les dirigeants de PME à identifier les leviers de rentabilité et à fluidifier leurs opérations. J'ai créé des modules de formation Achats, Stocks et Logistique pour aider les équipes à monter en compétence grâce à mon expérience terrain.

J'interviens également dans l'enseignement supérieur, notamment à l'ESILV pour lequel j'ai construit un module autour des enjeux de la Supply-Chain Durable.

## Diplômes et formations

EM Lyon



**L'OUVRE-BOITES**

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Téléphone : 02 28 21 65 10  
Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire  
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État