SAKIRA

TUTORIEL 13

# Préparer une négociation fournisseur

© SAKIRA


© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit.
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933

TUTORIEL 13 · DU DÉBUTANT AU CONFIRMÉ

# Préparer une négociation fournisseur

Une IA trouve vite les bons arguments pour une négociation. Elle trouve aussi, avec le même aplomb, une « baisse moyenne du marché » qu'elle n'a vue nulle part. Ce guide lui confie les arguments et garde les chiffres dans vos données.

> **La règle à respecter**
> L'IA prépare les arguments, les chiffres viennent de vos données. Ne lui demandez pas « les coûts du marché » : elle en invente un, avec une baisse moyenne du secteur que personne n'a relevée. Ne lui laissez pas calculer l'économie : une base mal choisie fausse le chiffre que vous annoncerez au fournisseur. Chaque chiffre vient d'une ligne numérotée de votre fiche, tirée d'Excel, et chaque chiffre du texte se cherche dans la fiche avant la réunion. Gardez pour vous votre limite et le nom de vos autres fournisseurs. Les objections prêtées au fournisseur sont des hypothèses, pas des informations.

AVANT DE COMMENCER

**Il vous faut**
L'historique de vos achats auprès du fournisseur dans Excel (une ligne par livraison, avec la date, la quantité, le montant hors taxes et le retard éventuel), ChatGPT ou un autre assistant, et de quoi noter votre objectif.

**Résultat**
Des arguments chiffrés (cinq au plus) dont chaque chiffre porte son numéro de ligne dans votre fiche, les objections probables du fournisseur avec vos réponses, ce que vous pouvez accorder en échange, et la liste des chiffres à sortir d'Excel avant la réunion.

## 01 Sortir les chiffres d'Excel dans une fiche numérotée

L'IA ne calcule rien : tout chiffre qu'elle citera est déjà dans votre fiche. Créez une feuille « Achats N » : colonne A la date, B la quantité, C le montant hors taxes, D les jours de retard (0 si la livraison est à l'heure), une ligne par livraison, de la ligne 2 à la ligne 49 si vous avez 48 livraisons. Faites de même pour l'année précédente sur une feuille « Achats N-1 ». Dans ces colonnes, saisissez des nombres, sans le mot « jours » ni « hors taxes » : une formule ne calcule pas sur du texte.

Sur une feuille « Fiche », mettez le libellé en colonne B et la valeur en colonne C, à partir de la ligne 2 :

- C2, montant total de l'année : `=SOMME('Achats N'!C2:C49)` (format Nombre)
- C3, quantité de l'année : `=SOMME('Achats N'!B2:B49)` (format Nombre)
- C4, coût moyen par carton : `=C2/C3` (format Nombre, deux décimales)
- C5, nombre de livraisons : `=NBVAL('Achats N'!A2:A49)` (format Nombre)
- C6, livraisons en retard : `=NB.SI('Achats N'!D2:D49;">0")` (format Nombre)
- C7, part des livraisons en retard : `=C6/C5` (format Pourcentage, une décimale)
- C8, retard moyen sur les livraisons en retard : `=MOYENNE.SI('Achats N'!D2:D49;">0")` (format Nombre, une décimale)

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit. · sakira.fr
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933

Les mêmes formules sur « Achats N-1 » donnent le montant, la quantité et le coût moyen de l'an dernier. Adaptez les numéros de ligne à vos feuilles. Dans la version anglaise d'Excel, les points-virgules deviennent des virgules et les fonctions s'appellent SUM, COUNTA, COUNTIF et AVERAGEIF.

Dans la fiche, saisissez à la main, en nombres : en C9 la hausse annoncée par le fournisseur (6 %, format Pourcentage), en C10 le coût par carton d'une offre reçue ailleurs (1,38). Recopiez enfin chaque valeur sur une ligne numérotée L1, L2… : c'est ce texte que vous enverrez à l'assistant.

Notre exemple : un fournisseur de cartons d'emballage dont vous renouvelez l'accord. N désigne l'année en cours, N-1 l'année précédente et N+1 la suivante.

- L1. Montant total des achats de cartons, N-1 : 120 000 hors taxes.
- L2. Montant total des achats de cartons, N : 134 400 hors taxes.
- L3. Quantité achetée, N-1 : 80 000 cartons.
- L4. Quantité achetée, N : 96 000 cartons.
- L5. Coût moyen par carton, N-1 : 1,50 hors taxes. N : 1,40 hors taxes.
- L6. Livraisons reçues en N : 48, dont 9 en retard, soit 18,8 %.
- L7. Retard moyen sur les 9 livraisons en retard : 3,0 jours.
- L8. Hausse du coût par carton annoncée par le fournisseur pour N+1 : 6 %.
- L9. Offre reçue d'un autre fournisseur : coût de 1,38 hors taxes par carton, livraison en 5 jours.

## 02 Fixer votre objectif avant de parler à l'IA

Écrivez, sur une feuille, ce que vous voulez obtenir et ce que vous pouvez accorder en échange. Notre exemple :

- Mon objectif : aucune hausse pour N+1 et un engagement sur les délais de livraison.
- Ce que je peux offrir en échange : un engagement de volume sur 24 mois, ou un paiement à 30 jours au lieu de 45.

> **GARDE-FOU**
> Gardez pour vous la limite au-delà de laquelle vous quitteriez la négociation, et ne donnez pas le nom de vos autres fournisseurs. L'assistant n'en a pas besoin pour préparer des arguments, et vous ne contrôlez pas ce que devient ce que vous collez. Ne partagez que des chiffres que vous avez le droit de partager.

## 03 Débutant : une consigne à coller

Collez la fiche puis votre objectif :

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit. · sakira.fr
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933

**À COPIER**

```
Je prépare la négociation du renouvellement avec mon fournisseur de cartons. Voici une fiche de chiffres sortie de mon tableau Excel, dont chaque ligne est numérotée, puis mon objectif. Propose-moi cinq arguments pour obtenir ce que je veux. Chaque argument cite en fin de phrase la ou les lignes de la fiche sur lesquelles il repose (L1, L2…). N'utilise aucun chiffre qui ne figure ni dans la fiche ni dans mon objectif, et n'ajoute aucune donnée de marché : si un argument aurait besoin d'un chiffre que je n'ai pas donné, écris « chiffre manquant » et dis lequel.

Fiche : [coller la fiche ici]

Mon objectif : [coller votre objectif ici]
```

**GARDE-FOU**

Les arguments sont bien rédigés, ce qui ne dit rien de leur exactitude. L'assistant peut attribuer à un fournisseur le chiffre d'un autre : les 5 jours de livraison de la ligne L9 appartiennent à l'offre concurrente, pas à votre fournisseur actuel. Pour chaque argument, ouvrez les lignes citées et lisez ce qu'elles disent.

## 04 Confirmé : un assistant qui prépare sans calculer

Dans ChatGPT (« Créer un GPT »), dans un Projet Claude, ou collé au début d'une conversation :

**À COPIER**

```
Tu m'aides à préparer la négociation d'un renouvellement avec un fournisseur. Les chiffres viennent de ma fiche, numérotée L1, L2… et tirée de mon tableau Excel. Tu fournis les arguments et la structure ; tu ne fournis aucun chiffre.

Règles. Tu ne cites que des chiffres écrits dans la fiche, recopiés tels quels, avec leur ligne, ou dans mon objectif. Tu ne calcules rien : ni différence, ni pourcentage, ni économie. Tu emploies les mots de ma fiche. Tu n'ajoutes aucune donnée de marché, aucune moyenne du secteur, aucun exemple d'une autre entreprise. Quand un argument ou une question réclame un chiffre qui n'est pas dans la fiche, écris « à sortir d'Excel » et décris le calcul à faire, avec les lignes de la fiche à utiliser.

Rends quatre parties.
1. Les arguments : cinq au plus, classés du plus fort au plus faible selon la fiche. Chacun tient en deux phrases et cite ses lignes.
2. Les objections probables du fournisseur : trois, avec pour chacune une réponse qui s'appuie sur la fiche.
3. Les échanges possibles : ce que je peux accorder en retour, repris de mon objectif uniquement. N'en propose aucun autre.
4. Les chiffres à sortir d'Excel avant la réunion, avec le calcul pour chacun.

Aucun compliment, aucune phrase de conclusion.

Fiche : [coller la fiche ici]

Mon objectif : [coller votre objectif ici]
```

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit. · sakira.fr
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933

Sous l'objectif, ajoutez une question dont le chiffre n'est pas dans la fiche : « Si l'autre fournisseur est choisi, combien économisons-nous par an ? »

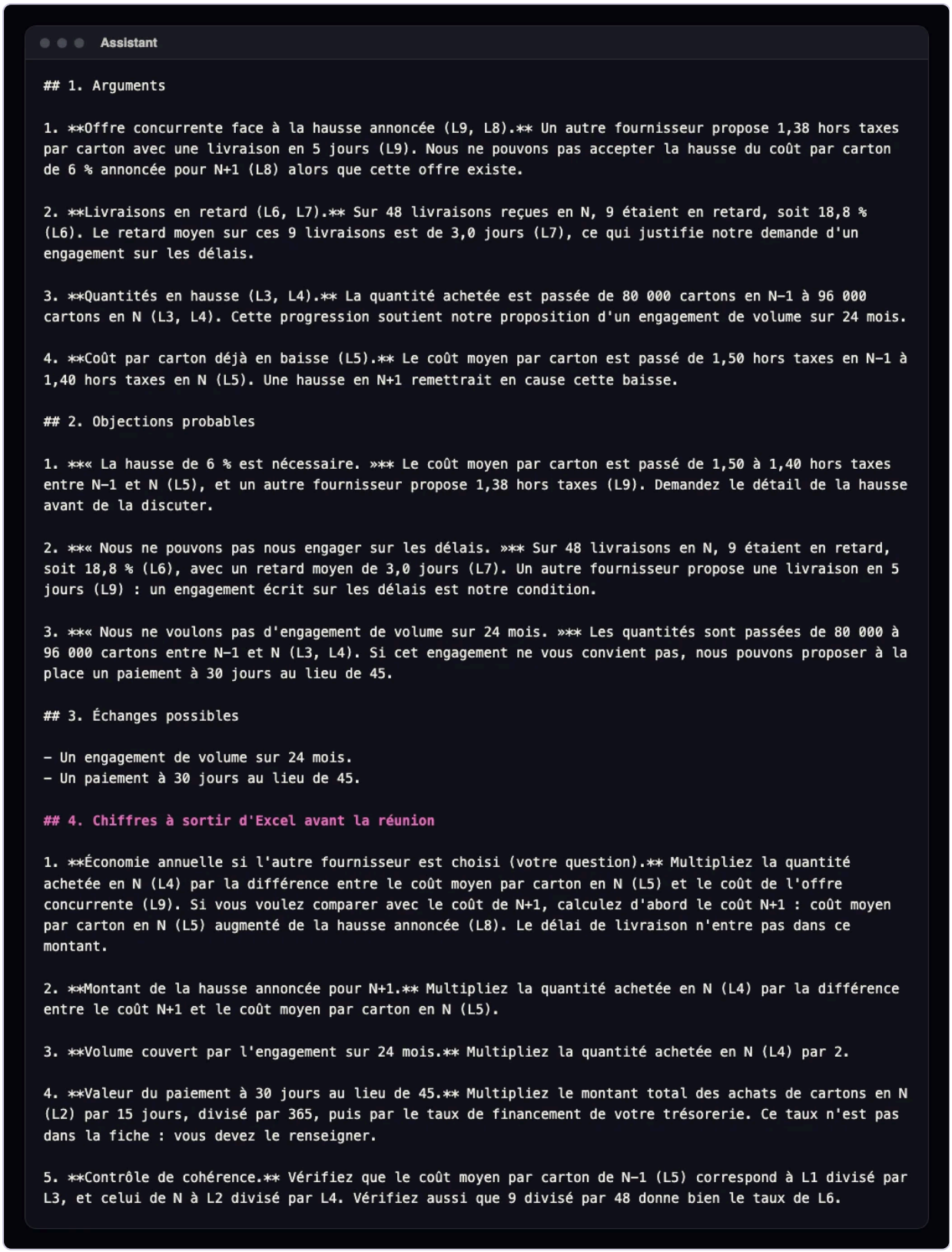



**Figure 1.**Les arguments de l'assistant, chacun avec ses lignes de la fiche, puis la liste des chiffres à sortir d'Excel, dont l'économie annuelle demandée en plus.

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit. · sakira.fr
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933

L'assistant ne chiffre pas l'économie : il écrit le calcul à faire, avec les lignes à utiliser (quantité de N, coût moyen de N, coût de l'offre concurrente). C'est le comportement voulu.

> **GARDE-FOU**
> Les objections que l'assistant prête au fournisseur sont des hypothèses : vous connaissez ce fournisseur, pas lui. Remplacez-les par celles que vous attendez. Le classement des arguments « du plus fort au plus faible » change aussi d'une réponse à l'autre : c'est à vous de choisir l'ordre. Et si la partie « échanges possibles » propose une contrepartie absente de votre objectif, supprimez-la : l'assistant ne décide pas de ce que vous pouvez accorder.

## 05 Faire les calculs dans Excel et compléter la fiche

Prenez chaque calcul de la partie 4. Pour l'économie annuelle, saisissez en C11 `=(C4−C10)∗C3` (format Nombre) : le résultat est 1 920 hors taxes sur notre exemple, soit 0,02 de moins par carton sur 96 000 cartons. Adaptez les cellules à votre fiche. Ajoutez ce résultat à la fiche comme ligne L10, et relancez la partie arguments avec la fiche complétée.

## 06 Contrôler chaque chiffre avant la réunion

- Cherchez chaque nombre du texte de l'assistant dans votre fiche (Ctrl+F, ou Cmd+F sur Mac). Un nombre introuvable est une invention ou un calcul de l'IA : supprimez-le de vos notes.
- Vérifiez que chaque ligne citée dit bien ce que l'argument en tire.
- Gardez sur une page vos arguments, vos réponses aux objections et vos contreparties, et rien d'autre.

## Qui fait quoi

| L'IA fait | Vous faites |
|---|---|
| Rédige les arguments à partir de votre fiche | Faites tous les calculs dans Excel et numérotez la fiche |
| Anticipe des objections et propose des réponses | Remplacez les objections par celles que vous attendez |
| Dit « à sortir d'Excel » quand un chiffre manque | Faites le calcul et complétez la fiche |
| Reprend vos contreparties, sans en ajouter | Fixez votre objectif et votre limite, et gardez la limite pour vous |

## Ce que ce guide ne fait pas

Il ne dit pas si le coût du fournisseur est conforme au marché : il n'a aucune donnée de marché, et il refuse d'en inventer. Il ne remplace pas votre connaissance du fournisseur ni de la relation. Si la négociation modifie un accord

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit. · sakira.fr
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933

en cours (avenant, c'est-à-dire une modification écrite de l'accord, pénalités de retard, exclusivité), faites relire le texte par un juriste avant de signer.

© SAKIRA

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit. · sakira.fr
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933