

# Maitriser 100% de l'arithmétique de la négociation commerciale

Dates : 18 & 19 Mai – 26 & 27 Octobre 2026

Pour faire face aux enjeux financiers des plans d'affaires avec les centrales d'achats, cette session de 2 jours apporte aux comptes-clefs l'agilité dans les calculs, ainsi que le maniement des grands ratio tarifaires et financiers pour éviter les pièges de l'acheteur et négocier un accord rentable.

## OBJECTIFS

- Maitriser l'ensemble de l'arithmétique des négociations commerciales, en lien avec le contexte économique des PGC alimentaires et non alimentaires 2025.
- Construire ses outils de contrôle financier pour conduire vos négociations et piloter la rentabilité de vos accords.
- Associer l'arithmétique de la négociation aux dernières évolutions du cadre juridique de la GMS et de la pharmacie.

## METHODES

- Travailler sur un cas concret envoyé en amont de la session qui sera le fil rouge de la préparation (J1) et des entraînements (J2). Ce cas assure une progression pas à pas dans la négociation financière avec une centrale d'achats.
- Chaque étape mettra en lumière les notions clés, les pièges et les antidotes possibles que vous pouvez rencontrer dans les situations de négociation avec les centrales d'achat, ainsi que les stratégies de négociation possibles par le pilotage de tous les indicateurs.
- Quiz des attentes / acquis et partage d'expérience avec les apprenants.

## INTERVENANTS



Véronique DEROUBAIX

Ex acheteuse GMS  
Spécialiste de la négociation

**Prix :** 1 900 € HT / Déjeuner inclus

**Horaires :** De 9h30 à 17h30 / 2 jours / 14 heures présentielles

**Lieu :** Paris

**Apprenant concerné :** Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

# Maitriser 100% de l'arithmétique de la négociation commerciale

## J1- Maitriser les notions clés de l'arithmétique commerciale. Focus spécifique sur l'application aux situations de négociation face à un acheteur

- Tarif général – Tarif brut
- Apprendre à calculer la HMP (Hausse moyenne pondérée).
- Descente tarifaire et prix convenu. SRP (Seuil de revente à perte).
- De la signature d'un accord à l'atterrissage : les impacts sur la descente tarifaire Indices d'achat et base de négociation.
- Définition et calcul des 2xnet, 3xnet et plus.
- Notions de marge commerciale, taux de marge, taux de marque.
- Impact des avenants sur la descente tarifaire.
- La "vidange" des accords

## J2- Notions avancées d'arithmétique commerciale

- Du 5xnet au X x net.
- De la descente tarifaire au simulateur de négociation.
- Impacts EGALIM dans l'arithmétique de la négociation :
  - CA prévisionnel/Volumes prévisionnels,
  - Options de transparence,
  - Clauses de renégociation,
  - Les différentes options EGALIM (options 1, 2, 3).
- Sanctuarisation de la MPA (Matière Première Agricole),. Suivi des indicateurs et pilotage des clauses contractuelles de renégociation.
- Mettre en place et présenter une baisse technique auprès des distributeurs.
- Synthèse de toutes les notions clés

Pré-requis : Avoir, en tant que compte-clef, une première expérience de négociations régionales ou nationales, ou être en support/controllers des négociations.