

Focus 3h : Comment répondre à une demande de hausse de prix d'un fournisseur ?

3 heures

Initiation

Classe à distance

à partir de

450 € HT par personne (TVA en vigueur) Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

Énergie, matières premières, droits de douane, salaires : les demandes de hausse de prix se multiplient et arrivent souvent sous pression. Accepter trop vite fragilise les marges, refuser en bloc met la relation en danger. Comment distinguer une hausse justifiée d'une hausse opportuniste, et y répondre de façon argumentée ? Ce Focus vous apporte une méthode simple et opérationnelle pour analyser une demande de hausse, construire votre réponse et négocier des contreparties, tout en préservant la relation fournisseur.

Dans ce format court, vous découvrirez :

- Une méthode immédiatement applicable.
- Un entraînement sur des situations proches du terrain.
- Un outil opérationnel pour traiter vos prochaines demandes de hausse.

La gestion des hausses de prix est l'une des situations clés du quotidien de l'acheteur. Pour renforcer vos pratiques de négociation et maîtriser l'ensemble des leviers achats, découvrez nos formations :

- [Maîtriser les bases de la négociation achats](#)
- [Maîtriser les négociations complexes des achats](#)

Objectifs

- Analyser une demande de hausse de prix pour en mesurer la légitimité.
- Construire et négocier une réponse argumentée, assortie de contreparties.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

À qui s'adresse cette formation ?

Acheteurs

Prérequis

Aucun.

Programme

1 Pendant votre formation

Comment répondre à une demande de hausse de prix d'un fournisseur ?

Comprendre ce qui se cache derrière une demande de hausse

- Identifier les différents types de hausses : conjoncturelle, structurelle, opportuniste.
- Décomposer la structure de coût du fournisseur pour mesurer la part réellement impactée.
- Vérifier le cadre contractuel : clause de révision, indices, préavis.

Construire une réponse argumentée et négociée

- Objectiver la hausse avec des indices et des données de marché.
- Choisir sa stratégie de réponse : accepter, négocier, refuser, chercher une alternative.
- Obtenir des contreparties : durée, volumes, délais de paiement, lissage.
- Formaliser l'accord et prévoir les conditions d'un retour à la baisse.

Mise en application : analyse d'une demande de hausse réelle ou fictive, puis préparation et simulation de l'échange avec le fournisseur.

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Le 12 mars 2027 (3 heures)

[À distance](#)

Le 12 mars 2027 [À distance](#)

- 12 mars 2027 9h00 - 12h00