

QU'EST-CE QUI M'A PRIS... D'ÊTRE ACHETEUR ?

Un jour, j'ai dit "je veux être acheteur".

Je croyais que j'allais négocier des deals de dingue, piloter des stratégies, faire trembler les fournisseurs... Résultat ? Je passe ma vie à dire "non", à faire des appels d'offres que personne ne lit, et à expliquer à mes collègues qu'on ne peut pas tout avoir "vite, bien et pas cher".

Dans cette conférence stand-up, un acheteur professionnel vide son panier : les vendeurs qui "passaient dans le coin", les collègues qui veulent contourner la procédure, les KPI absurdes, les négos où on finit par acheter ce qu'on ne voulait pas... et la joie bizarre d'obtenir 3 % de remise et de le raconter à la machine à café.

Une plongée drôle, acide et sincère dans le quotidien d'un métier trop souvent résumé à "c'est vous qui bloquez tout".

Objectifs :

1. Montrer les paradoxes et frustrations du métier d'acheteur.
2. Renforcer le sentiment d'appartenance à une profession souvent méconnue/interne.
3. Créer de la complicité entre pairs autour d'un quotidien absurde mais réel.
4. Remettre de l'humain dans un métier perçu comme froid ou purement technique.
5. Déconstruire avec humour les clichés du "cost killer sans cœur".
6. Créer un moment de recul (et de rire) pour mieux avancer.

Une revalorisation identitaire et humoristique du rôle de l'acheteur.

Format idéal :

👉 25 à 30 minutes.

👉 Parfait pour des clubs achats, des séminaires fournisseurs, ou des conventions commerciales



**CONFERENCE
STAND-UP** 

OLIVIER MONIN