

Construire un business case achats et calculer le ROI des projets de transformation procurement

Lien : https://maroc-performance.com/formation/construire-un-business-case-achats-et-calculer-le-roi-des-projets-de-transformation-procurement

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
ACH61

CATÉGORIE
Budgétisation achats et gestion des coûts

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre les principes économiques d’un business case appliqué aux achats
- ✔ Cadrer un projet de transformation Procurement et définir son scénario de référence
- ✔ Construire un baseline financier fiable et exploitable
- ✔ Identifier et quantifier les différents leviers de création de valeur
- ✔ Évaluer les coûts d’investissement et les coûts récurrents d’un projet
- ✔ Construire plusieurs scénarios économiques pour faciliter la prise de décision
- ✔ Calculer et interpréter le ROI, le Payback, la VAN et le TRI
- ✔ Intégrer les gains tangibles, intangibles et les coûts évités dans l’analyse
- ✔ Évaluer les risques et réaliser des analyses de sensibilité
- ✔ Construire un business case structuré et convaincant pour obtenir l’adhésion de la direction
- ✔ Mettre en place un dispositif de suivi permettant de mesurer les gains réellement obtenus
- ✔ Démontrer la contribution financière et stratégique des projets de transformation Procurement

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs et responsables achats
- ✔ Acheteurs stratégiques et Category Managers
- ✔ Responsables Procurement et transformation achats
- ✔ Responsables performance achats
- ✔ Procurement Excellence Managers
- ✔ Responsables sourcing et approvisionnements
- ✔ Contrôleurs de gestion et Finance Business Partners
- ✔ Responsables transformation digitale et projets
- ✔ Chefs de projets Procurement
- ✔ Consultants en achats et transformation opérationnelle
- ✔ Responsables supply chain et performance industrielle
- ✔ Managers souhaitant évaluer et défendre la rentabilité des projets de transformation achats

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du Business Case Procurement

- Rôle du business case dans la décision d’investissement achats
- Différence entre économies, gains, coûts évités et création de valeur
- Identification des parties prenantes et objectifs du projet

2 / Cadrer un projet de transformation achats

- Définition du problème, des objectifs et du périmètre
- Identification des processus et catégories concernés
- Définition des hypothèses et du scénario de référence

3 / Établir le baseline financier

- Analyse des dépenses et coûts historiques
- Définition de la situation de référence
- Identification des coûts directs, indirects et coûts cachés

4 / Identifier et quantifier les leviers de gains

- Réduction des prix et optimisation des conditions commerciales
- Rationalisation fournisseurs et standardisation des achats
- Gains de productivité, automatisation et optimisation des processus

5 / Évaluer les coûts d’un projet de transformation

Maroc Performance

- Coûts logiciels, licences et intégration
- Coûts de conseil, formation et conduite du changement
- Coûts internes, maintenance et coûts récurrents

6 / Construire les scénarios économiques

- Scénario actuel, scénario cible et scénarios alternatifs
- Analyse des hypothèses et sensibilités
- Comparaison des options selon leur valeur économique

7 / Calculer le ROI et les indicateurs financiers

- Calcul du retour sur investissement (ROI)
- Délai de récupération de l’investissement (Payback)
- Analyse de la VAN, du TRI et du flux de trésorerie selon le projet

8 / Mesurer les gains tangibles et intangibles

- Économies financières directement mesurables
- Gains de productivité, qualité et réduction des risques
- Valorisation des bénéfices stratégiques et organisationnels

9 / Présenter et défendre le Business Case

- Construction d’un dossier décisionnel convaincant
- Visualisation des coûts, gains, risques et scénarios
- Présentation du projet devant la direction financière et la direction générale

10 / Piloter la réalisation des gains

- Mise en place d’un plan de suivi des bénéfices
- Comparaison des résultats réels avec les hypothèses initiales
- Mise à jour du business case et amélioration continue du portefeuille de projets

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

07 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance