

Optimiser le BFR fournisseurs et les conditions de paiement en contexte de trésorerie tendue

Lien : https://maroc-performance.com/formation/optimiser-le-bfr-fournisseurs-et-les-conditions-de-paiement-en-contexte-de-tresorerie-tendue

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
ACH66

CATÉGORIE
Budgétisation achats et gestion des coûts

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre l’impact des achats et des conditions de paiement sur le BFR
- Diagnostiquer la performance du BFR fournisseurs et identifier les principales sources de cash
- Analyser les délais de paiement contractuels et les délais réellement pratiqués
- Segmenter les fournisseurs selon leur criticité et leur impact financier
- Identifier les leviers permettant d’améliorer la trésorerie sans compromettre les approvisionnements
- Négocier efficacement les conditions de paiement avec les fournisseurs
- Évaluer les mécanismes d’escompte, de paiement anticipé et de Supply Chain Finance
- Construire des scénarios d’optimisation du BFR en fonction des contraintes de trésorerie
- Mettre en place des KPI et tableaux de bord permettant de suivre la performance cash fournisseurs
- Élaborer un plan d’action coordonné entre achats, finance et supply chain pour améliorer durablement le BFR

👥 POUR QUI ?

- Directeurs et responsables achats
- Acheteurs stratégiques et acheteurs industriels
- Category Managers et Commodity Managers
- Responsables procurement et approvisionnements
- Responsables supply chain
- Directeurs et responsables financiers
- Trésoriers d’entreprise
- Contrôleurs de gestion et responsables du cash management
- Contract Managers et responsables contrats fournisseurs
- Responsables comptes fournisseurs (Accounts Payable)
- Responsables performance achats
- Managers souhaitant renforcer la collaboration entre achats, finance et supply chain autour de la performance du BFR

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre le BFR et son impact sur la trésorerie

- Principes du besoin en fonds de roulement
- Composantes : stocks, créances clients et dettes fournisseurs
- Impact des achats et conditions de paiement sur la trésorerie

2 / Diagnostiquer le BFR fournisseurs

- Analyse des délais moyens de paiement fournisseurs
- Identification des catégories et fournisseurs à fort impact cash
- Analyse des écarts entre conditions contractuelles et paiements réels

3 / Segmenter les fournisseurs selon leur impact financier

- Classification par criticité, dépenses et exposition financière
- Identification des fournisseurs stratégiques et sensibles
- Priorisation des leviers d’optimisation du BFR

4 / Optimiser les conditions de paiement

- Négociation des délais de paiement
- Analyse des échéanciers, acomptes et paiements à la commande
- Arbitrage entre délai de paiement et coût global d’achat

5 / Négocier sans fragiliser les fournisseurs

Maroc Performance

- Analyse de la capacité financière des fournisseurs
- Approche collaborative de la négociation
- Mise en place de solutions gagnant-gagnant

6 / Exploiter les leviers de financement fournisseurs

- Affacturage inversé et Supply Chain Finance
- Paiement anticipé contre escompte
- Programmes de financement adaptés aux fournisseurs

7 / Piloter les échéances et la trésorerie achats

- Prévision des décaissements fournisseurs
- Synchronisation des paiements avec les flux de trésorerie
- Mise en place d’un calendrier de paiement optimisé

8 / Digitaliser le suivi du BFR fournisseurs

- Exploitation des données ERP et outils achats
- Automatisation du suivi des échéances et conditions contractuelles
- Construction de tableaux de bord de trésorerie fournisseurs

9 / Maîtriser les risques liés aux conditions de paiement

- Risques de rupture d’approvisionnement et de dégradation fournisseur
- Gestion des fournisseurs financièrement fragiles
- Arbitrage entre optimisation du cash et continuité des opérations

10 / Construire un plan d’optimisation du BFR fournisseurs

- Identification et quantification des leviers de cash
- Définition des KPI et objectifs de performance
- Élaboration d’un plan d’action achats-finance et mesure des gains

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

12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 27 Août 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