

Négocier les contrats cadres internationaux avec les grands fournisseurs mondiaux

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negocier-les-contrats-cadres-internationaux-avec-les-grands-fournisseurs-mondiaux

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
ACH83

CATÉGORIE
Négociation d'achat

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Maîtriser les spécificités des contrats-cadres internationaux
- ✔ Analyser le rapport de force et le pouvoir de négociation des grands fournisseurs
- ✔ Préparer une stratégie de négociation structurée et orientée résultats
- ✔ Définir des objectifs, marges de manœuvre et alternatives réalistes
- ✔ Maîtriser l’analyse des prix, des coûts et du TCO
- ✔ Négocier efficacement les conditions commerciales et les mécanismes d’indexation
- ✔ Sécuriser les engagements de qualité, de délai, de service et de continuité d’approvisionnement
- ✔ Identifier et réduire les principaux risques contractuels internationaux
- ✔ Maîtriser les clauses essentielles relatives aux responsabilités, garanties, propriété intellectuelle et résiliation
- ✔ Adapter sa communication aux différents contextes culturels et interlocuteurs internationaux
- ✔ Utiliser des techniques avancées pour obtenir des concessions et créer de la valeur
- ✔ Conduire une négociation complète jusqu’à la contractualisation et mettre en place une gouvernance efficace du contrat

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs et responsables achats
- ✔ Acheteurs internationaux et Global Buyers
- ✔ Category Managers et Commodity Managers
- ✔ Responsables sourcing et procurement
- ✔ Acheteurs grands comptes et achats stratégiques
- ✔ Contract Managers et responsables contrats
- ✔ Responsables Supply Chain et approvisionnements
- ✔ Responsables relations fournisseurs et Supplier Relationship Managers
- ✔ Juristes contrats et juristes d’affaires
- ✔ Responsables commerciaux et responsables grands comptes
- ✔ Managers impliqués dans les négociations internationales
- ✔ Professionnels travaillant avec des fournisseurs stratégiques ou des groupes industriels internationaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux des contrats-cadres internationaux

- Rôle, structure et objectifs d’un contrat-cadre
- Spécificités des relations avec les fournisseurs internationaux
- Principaux enjeux commerciaux, juridiques et opérationnels

2 / Analyse stratégique du fournisseur

- Évaluation du poids et du pouvoir de négociation du fournisseur
- Analyse du marché, de la concurrence et des alternatives
- Identification des dépendances et des risques de concentration

3 / Préparation de la négociation internationale

- Définition des objectifs, priorités et marges de négociation
- Construction de la BATNA et des scénarios alternatifs
- Élaboration de la stratégie et du plan de négociation

4 / Analyse du coût global et stratégie de prix

- Décomposition du prix et analyse des cost drivers
- TCO : coût total d’acquisition et coût global
- Indexation, révision des prix et mécanismes d’ajustement

5 / Clauses commerciales et conditions d’achat

Maroc Performance

- Volumes, prix, remises et conditions de paiement
- Délais, niveaux de service et engagements de performance
- Incoterms, transport, assurance et transfert des risques

6 / Négociation des engagements fournisseurs

- SLA et indicateurs de performance
- Délais de livraison, qualité et continuité d’approvisionnement
- Pénalités, bonus et mécanismes d’amélioration de la performance

7 / Gestion des risques contractuels internationaux

- Identification des risques commerciaux, financiers et géopolitiques
- Risques de change, sanctions, douanes et restrictions commerciales
- Force majeure, imprévision et continuité d’activité

8 / Clauses juridiques essentielles

- Responsabilités, garanties et limitations de responsabilité
- Confidentialité, propriété intellectuelle et protection des données
- Résiliation, renouvellement et règlement des différends

9 / Négociation interculturelle avec les grands fournisseurs

- Compréhension des différences culturelles de négociation
- Communication, influence et gestion des rapports de force
- Gestion des situations de blocage et des désaccords

10 / Techniques avancées de négociation

- Ancrage, concessions et contreparties
- Négociation multi-variables et création de valeur
- Gestion des objections, ultimatums et tactiques fournisseurs

Maroc Performance

11 / Contractualisation et gouvernance du contrat-cadre

- Passage de l’accord négocié au contrat final
- Organisation des revues de performance et business reviews
- Gestion des avenants, litiges et évolutions contractuelles

12 / Mise en situation : négociation d’un contrat-cadre international

- Analyse d’un dossier fournisseur complexe
- Préparation et conduite d’une négociation simulée
- Débriefing, analyse des résultats et plan d’amélioration

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

30 Nov. au 09 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
08 au 17 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 09 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 Juil. au 04 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

🎧 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