

Négocier les Prix et les Conditions Commerciales en Contexte d'Inflation et de Fluctuation des Matières Premières

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negocier-les-prix-et-les-conditions-commerciales-en-contexte-dinflation-et-de-fluctuation-des-matieres-premieres

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM144

CATÉGORIE
Closing, Négociation Complexe & Ventes à Fort Enjeu

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les mécanismes par lesquels l’inflation et la volatilité des matières premières affectent les prix et les marges
- ✔ Identifier et mesurer l’exposition de l’entreprise aux variations de coûts
- ✔ Décomposer une structure de prix afin d’objectiver les demandes d’augmentation ou de réduction tarifaire
- ✔ Construire des scénarios permettant d’anticiper différents niveaux de volatilité
- ✔ Préparer une stratégie de négociation adaptée à un environnement économique instable
- ✔ Défendre une hausse de prix auprès des clients avec une argumentation factuelle et documentée
- ✔ Négocier les conditions commerciales sans concentrer la discussion uniquement sur le prix
- ✔ Maîtriser les mécanismes d’indexation, de révision et de réouverture des prix
- ✔ Sécuriser les contrats en répartissant équitablement les risques liés à la volatilité
- ✔ Piloter durablement prix, marge et exposition aux fluctuations des coûts

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- ✔ Sales Managers et responsables grands comptes
- ✔ Key Account Managers et Strategic Account Managers
- ✔ Responsables Achats et Procurement Managers
- ✔ Category Managers et Commodity Managers
- ✔ Responsables Pricing et Revenue Management
- ✔ Contract Managers et responsables contrats
- ✔ Supply Chain Managers
- ✔ Responsables Finance et contrôle de gestion commercial
- ✔ Dirigeants de PME, ETI et grandes entreprises
- ✔ Acheteurs et commerciaux négociant des contrats exposés à l’inflation et à la volatilité des matières premières

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre l’impact de l’inflation sur les prix et les marges

- Identifier les effets de l’inflation sur les coûts, prix de vente et rentabilité
- Analyser l’évolution des coûts de production, transport, énergie et financement
- Mesurer l’impact de l’inflation sur la structure de marge

2 / Analyser les fluctuations des matières premières

- Identifier les principaux facteurs de volatilité des marchés matières
- Distinguer tendances structurelles, cycles et variations ponctuelles
- Évaluer l’exposition de l’entreprise aux variations de prix

3 / Construire une analyse de coûts et de prix de référence

- Décomposer le prix entre matières premières, main-d’œuvre, énergie, logistique et frais généraux
- Identifier les composantes réellement sensibles à l’inflation
- Construire une base objective pour justifier une évolution tarifaire

4 / Préparer une stratégie de négociation en environnement volatil

- Définir prix cible, prix plancher et objectifs de négociation
- Construire différents scénarios d’évolution des coûts
- Anticiper les arguments et contre-arguments des fournisseurs ou clients

5 / Défendre une hausse de prix auprès des clients

Maroc Performance

- Présenter une augmentation tarifaire de manière factuelle et crédible
- Relier l’évolution du prix aux facteurs économiques objectifs
- Préserver la relation commerciale tout en protégeant la marge

6 / Négocier les conditions commerciales alternatives

- Agir sur volumes, délais, paiement, livraison, MOQ et niveaux de service
- Utiliser des concessions conditionnelles plutôt que des remises systématiques
- Construire des packages commerciaux équilibrant prix et valeur

7 / Maîtriser les clauses d’indexation et de révision des prix

- Comprendre les mécanismes d’indexation automatique et de révision périodique
- Choisir les indices de référence adaptés aux catégories d’achat
- Définir seuils, fréquence, formules et plafonds de révision

8 / Gérer les contrats exposés à la volatilité

- Identifier les risques économiques dans les contrats fournisseurs et clients
- Négocier clauses de réouverture, partage de risques et mécanismes d’ajustement
- Prévenir les conflits liés aux variations exceptionnelles des coûts

9 / Utiliser les données et scénarios pour négocier

- Construire des simulations d’impact sur les prix et la marge
- Comparer différents scénarios d’évolution des matières premières
- Utiliser des données fiables pour renforcer la crédibilité de la négociation

10 / Piloter durablement prix, marge et risques

- Définir des KPI de prix, marge, inflation et exposition matières
- Mettre en place une veille sur les principaux facteurs de volatilité
- Construire une stratégie permanente d’adaptation des prix et conditions commerciales

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

04 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 20 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