

Pricing Dynamique et Optimisation Tarifaire par IA — Maximiser la Marge en Contexte Concurrentiel

Lien : https://maroc-performance.com/formation/pricing-dynamique-et-optimisation-tarifaire-par-ia-maximiser-la-marge-en-contexte-concurrentiel

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
IEEI100

CATÉGORIE
IA pour Ventes, CRM et Performance Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les fondamentaux du Dynamic Pricing et de l’optimisation tarifaire.
- Comprendre les facteurs économiques, commerciaux et comportementaux déterminant le prix optimal.
- Identifier et exploiter les données nécessaires aux modèles de pricing par IA.
- Savoir prévoir la demande à l’aide de méthodes statistiques et de Machine Learning.
- Maîtriser l’analyse de l’élasticité-prix et de la sensibilité des différents segments clients.
- Construire des modèles permettant d’optimiser simultanément chiffre d’affaires et marge.
- Exploiter la veille concurrentielle et les données de marché dans les décisions tarifaires.
- Comprendre l’apport du Reinforcement Learning et des techniques d’IA avancées au pricing.
- Automatiser et industrialiser les processus de recommandation et d’ajustement des prix.
- Mettre en place une gouvernance du pricing algorithmique et piloter sa performance commerciale et financière.

POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux, directeurs marketing et responsables Pricing.
- Chief Revenue Officers, Revenue Managers et responsables Revenue Management.
- Pricing Managers, Pricing Analysts et responsables de la stratégie tarifaire.
- Data Scientists, Data Analysts et Machine Learning Engineers.
- Responsables e-commerce, digital, marketplace et transformation numérique.
- Responsables ventes, distribution, merchandising et développement commercial.
- Contrôleurs de gestion, responsables financiers et analystes de rentabilité.
- Responsables stratégie, business intelligence et intelligence économique.
- Consultants en pricing, stratégie, Data Analytics et transformation par l’IA.
- Dirigeants et cadres d’entreprises souhaitant exploiter l’IA pour optimiser les prix, la compétitivité et la rentabilité.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU PRICING DYNAMIQUE ET DE L'OPTIMISATION TARIFAIRE

- Comprendre les principes du Dynamic Pricing, du Revenue Management et de l'optimisation tarifaire.
- Identifier les facteurs déterminant le prix optimal : demande, concurrence, coûts, capacité, saisonnalité et comportement client.
- Distinguer pricing fixe, pricing segmenté, pricing dynamique, pricing personnalisé et tarification algorithmique.

2 / DATA ET ANALYSE DE LA DEMANDE

- Identifier et exploiter les données historiques de ventes, prix, stocks, comportements clients et conditions de marché.
- Analyser l'élasticité-prix, la sensibilité de la demande et les effets de cannibalisation.
- Construire des bases de données fiables permettant d'alimenter les modèles de pricing par IA.

3 / PRÉVISION DE LA DEMANDE PAR INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- Utiliser les méthodes statistiques et Machine Learning pour prévoir les volumes de demande.
- Intégrer la saisonnalité, les tendances, promotions, événements et facteurs externes dans les prévisions.
- Évaluer la précision des modèles et ajuster les prévisions en fonction des nouvelles données disponibles.

4 / MODÈLES D'OPTIMISATION TARIFAIRE

- Construire des modèles permettant de déterminer le prix optimal en fonction de la demande et des objectifs de marge.
- Exploiter l'optimisation mathématique, les arbres de décision, le Machine Learning et les modèles probabilistes.

Maroc Performance

- Arbitrer entre volume des ventes, chiffre d’affaires, marge et part de marché.

5 / ÉLASTICITÉ-PRIX ET COMPORTEMENT DU CLIENT

- Estimer l’élasticité de la demande et mesurer l’impact d’une variation de prix sur les ventes.
- Segmenter les clients selon leur sensibilité au prix, leur valeur et leur comportement d’achat.
- Identifier les opportunités de différenciation tarifaire tout en maîtrisant les risques de perception négative.

6 / VEILLE CONCURRENTIELLE ET PRICING EN TEMPS RÉEL

- Collecter et analyser les prix, promotions et stratégies tarifaires des concurrents.
- Mettre en place des mécanismes de surveillance permettant d’adapter rapidement les prix aux évolutions du marché.
- Éviter les réactions tarifaires excessives et intégrer les contraintes de rentabilité dans les décisions automatisées.

7 / IA GÉNÉRATIVE, REINFORCEMENT LEARNING ET PRICING AVANCÉ

- Comprendre l’apport du Reinforcement Learning dans l’optimisation séquentielle des décisions tarifaires.
- Utiliser l’IA pour simuler différents scénarios de prix et anticiper leurs conséquences commerciales.
- Combiner modèles prédictifs et prescriptifs afin de transformer les prévisions en recommandations tarifaires.

8 / PROMOTIONS, REMISES ET OPTIMISATION DU MIX COMMERCIAL

- Optimiser les promotions, remises, coupons et offres commerciales en fonction des objectifs de rentabilité.
- Mesurer l’impact réel des promotions sur les ventes incrémentales et la marge.
- Éviter les effets de dépendance promotionnelle, de cannibalisation et de destruction de valeur.

9 / INDUSTRIALISATION ET AUTOMATISATION DU PRICING

- Concevoir une architecture permettant d’intégrer les modèles de pricing dans les systèmes commerciaux et transactionnels.
- Mettre en place des mécanismes de pricing automatisé, de monitoring et de réajustement des paramètres.

Maroc Performance

- Définir les règles de contrôle humain, les seuils d’intervention et les procédures de gestion des anomalies.

10 / GOUVERNANCE, ÉTHIQUE ET PILOTAGE DE LA PERFORMANCE

- Identifier les risques liés aux biais algorithmiques, à la discrimination tarifaire, aux erreurs de données et à l’instabilité des modèles.
- Mettre en place une gouvernance garantissant transparence, conformité, explicabilité et contrôle des décisions tarifaires.
- Piloter la performance à travers des KPIs tels que marge, revenu, conversion, panier moyen, élasticité et ROI du pricing.

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

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
20 au 24 Sep. 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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : IEEI100
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance