

Négociation stratégique transport et logistique : optimiser les coûts et la performance

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociation-strategique-transport-et-logistique-optimiser-les-couts-et-la-performance

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**LTSC53**	**Coûts logistique**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les enjeux stratégiques de la négociation transport et logistique.
- Analyser et maîtriser la structure des coûts et des tarifs de transport.
- Préparer une stratégie de négociation structurée et orientée résultats.
- Négocier efficacement avec les transporteurs et prestataires logistiques.
- Piloter des appels d’offres et comparer objectivement les propositions fournisseurs.
- Sécuriser les contrats et optimiser les conditions commerciales.
- Négocier des engagements de performance mesurables et durables.
- Identifier et exploiter les principaux leviers de réduction des coûts logistiques.
- Gérer les relations fournisseurs, les conflits et les situations de crise.
- Piloter les économies, la performance et le ROI des négociations transport.

👥 POUR QUI ?

- Directeurs et responsables Supply Chain.
- Responsables transport et logistique.
- Acheteurs transport et achats indirects.
- Responsables Procurement et Category Managers.
- Responsables exploitation et opérations logistiques.
- Responsables distribution et Freight Management.
- Responsables entrepôts et plateformes logistiques.
- Managers des relations fournisseurs et contrats.
- Consultants et professionnels de la Supply Chain.
- Cadres et dirigeants souhaitant renforcer la performance économique de leurs opérations transport et logistique.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION STRATÉGIQUE EN TRANSPORT ET LOGISTIQUE

- Enjeux économiques, opérationnels et stratégiques des achats de transport
- Rôle de la négociation dans la performance globale de la Supply Chain
- Principes de création de valeur et de réduction du Total Cost of Ownership (TCO)

2 / ANALYSE DES COÛTS ET STRUCTURE TARIFAIRE DU TRANSPORT

- Décomposition des coûts de transport : fixe, variable, surcharge et accessoire
- Analyse des grilles tarifaires, indexations et mécanismes de révision des prix
- Identification des leviers de réduction des coûts et des coûts cachés

3 / PRÉPARATION ET STRATÉGIE DE NÉGOCIATION

- Analyse du Spend, des volumes, des historiques et des besoins logistiques
- Définition des objectifs, BATNA, seuils de négociation et marges de manœuvre
- Élaboration d’une stratégie de négociation adaptée aux marchés du transport

4 / NÉGOCIATION AVEC LES TRANSPORTEURS ET PRESTATAIRES LOGISTIQUES

- Techniques de négociation avec transporteurs, commissionnaires et 3PL
- Gestion des rapports de force et des situations de dépendance fournisseur
- Construction d’accords gagnant-gagnant et sécurisation des engagements

5 / APPELS D’OFFRES ET MISE EN CONCURRENCE DES PRESTATAIRES

Maroc Performance

- Conception d’un cahier des charges transport et logistique performant
- Construction des appels d’offres, RFQ/RFP et matrices de comparaison
- Analyse des offres selon le prix, le service, la qualité et le risque

6 / OPTIMISATION DES CONTRATS ET CONDITIONS COMMERCIALES

- Clauses tarifaires, indexation carburant et mécanismes d’ajustement
- SLA, pénalités, niveaux de service et engagements de performance
- Clauses de flexibilité, responsabilité, assurance et gestion des litiges

7 / NÉGOCIATION DE LA PERFORMANCE LOGISTIQUE

- Définition des KPI transport : OTIF, taux de service, coûts/km et taux de remplissage
- Intégration de la qualité de service dans les négociations commerciales
- Mise en place de mécanismes d’amélioration continue et de bonus-malus

8 / LEVIERS D’OPTIMISATION DES COÛTS DE TRANSPORT

- Massification, mutualisation, consolidation et optimisation des flux
- Optimisation des modes, itinéraires, fréquences et capacités
- Négociation des coûts annexes : stockage, manutention, surestaries et frais additionnels

9 / GESTION DES RELATIONS FOURNISSEURS ET NÉGOCIATION EN SITUATION DE CRISE

- Pilotage de la relation avec les transporteurs et partenaires logistiques
- Négociation face aux ruptures, hausses de coûts et contraintes de capacité
- Gestion des conflits, renégociation et sécurisation de la continuité des opérations

10 / PILOTAGE DE LA PERFORMANCE ET PLAN D’ACTION DE NÉGOCIATION

- Construction d’un tableau de bord des coûts et de la performance transport
- Mesure des économies réalisées et du ROI des négociations
- Élaboration d’un plan d’action durable pour optimiser les coûts et la performance

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

01 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 17 Sep. 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