

Techniques d'achat, négociation et réduction des coûts

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/techniques-dachat-negociation-et-reduction-des-couts

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
ACH02

CATÉGORIE
Achat au quotidien

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Maîtriser les fondamentaux stratégiques des achats
- ✔ Déployer des stratégies d’optimisation des coûts à forte valeur ajoutée
- ✔ Renforcer les capacités de négociation avancée
- ✔ Structurer une démarche achats alignée avec la stratégie d’entreprise
- ✔ Améliorer la performance économique des achats
- ✔ Sécuriser les relations contractuelles et fournisseurs
- ✔ Identifier et exploiter les leviers de réduction des coûts
- ✔ Optimiser le sourcing et la sélection des fournisseurs
- ✔ Piloter efficacement la performance fournisseurs
- ✔ Anticiper et gérer les risques achats
- ✔ Développer une posture d’acheteur stratégique
- ✔ Intégrer les outils et méthodes de digitalisation achats
- ✔ Améliorer la rentabilité globale de l’entreprise via les achats
- ✔ Structurer des processus achats performants et durables

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs achats
- ✔ Responsables achats
- ✔ Acheteurs seniors et juniors
- ✔ Responsables supply chain
- ✔ Directeurs financiers
- ✔ Contrôleurs de gestion
- ✔ Responsables logistique
- ✔ Chefs de projet
- ✔ Responsables des opérations
- ✔ Dirigeants de PME et grandes entreprises
- ✔ Responsables approvisionnement



Programme détaillé

1 / Analyse stratégique des achats et segmentation des dépenses

- Maîtriser la matrice de Kraljic pour segmenter les familles d'achats et définir les stratégies adaptées
- Identifier les leviers de réduction des coûts selon les typologies d'achats (stratégiques, leviers, non critiques, goulots)
- Construire une cartographie des dépenses et prioriser les actions à fort impact

2 / Définition de la stratégie achats et alignement avec la stratégie globale

- Décliner la stratégie d'entreprise en stratégie achats performante
- Intégrer la chaîne de valeur de Porter dans la réflexion achats
- Définir des objectifs mesurables de performance économique et opérationnelle

3 / Sourcing stratégique et sélection des fournisseurs

- Mettre en place une méthodologie de sourcing international efficace
- Évaluer les fournisseurs selon des critères multicritères (coût, qualité, risque, innovation)
- Développer un panel fournisseurs optimisé et compétitif

4 / Préparation avancée des négociations

- Structurer une préparation basée sur les objectifs, marges de manœuvre et BATNA
- Analyser les rapports de force et les enjeux cachés
- Construire des scénarios de négociation et stratégies d'influence

5 / Techniques de négociation tactique et comportementale

Maroc Performance

- Utiliser les techniques de négociation de Chris Voss (écoute active, mirroring, labeling)
- Gérer les objections et les situations de blocage
- Adapter son style de négociation aux profils interlocuteurs

6 / Optimisation des coûts et cost killing

- Identifier les leviers de réduction des coûts (TCO, should cost, VA/VE)
- Déployer des plans d’économies mesurables et durables
- Challenger les spécifications techniques et les besoins internes

7 / Contract management et sécurisation juridique

- Structurer des contrats performants et sécurisés
- Intégrer les clauses clés (SLA, pénalités, révision de prix)
- Piloter les risques contractuels et les litiges

8 / Pilotage de la performance fournisseurs

- Mettre en place des KPI pertinents et des tableaux de bord
- Évaluer régulièrement la performance fournisseurs
- Déployer des plans d’amélioration continue

9 / Gestion des risques achats

- Identifier et cartographier les risques fournisseurs et marchés
- Mettre en place des plans de mitigation
- Anticiper les crises et sécuriser la supply chain

10 / Digitalisation des achats et innovation

- Intégrer les outils digitaux (e-procurement, SRM)
- Exploiter la data pour optimiser les décisions achats
- Développer une culture d’innovation dans la fonction achats

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

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 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