

Gérer les litiges fournisseurs et les modes alternatifs de résolution des conflits (médiation, arbitrage) en Afrique

Lien : https://maroc-performance.com/formation/gerer-les-litiges-fournisseurs-et-les-modes-alternatifs-de-resolution-des-conflits-mediation-arbitrage-en-afrique

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
ACH55

CATÉGORIE
Cadre juridique et contractuel des achats

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Identifier les principales causes et typologies de litiges fournisseurs
- ✔ Analyser les obligations contractuelles et déterminer les responsabilités des parties
- ✔ Constituer un dossier de litige complet, documenté et exploitable
- ✔ Prévenir les conflits grâce à des clauses contractuelles et mécanismes de gouvernance adaptés
- ✔ Maîtriser les techniques de négociation et de règlement amiable des différends
- ✔ Comprendre le fonctionnement et les étapes d’une médiation commerciale
- ✔ Comprendre les principes et le déroulement d’une procédure d’arbitrage
- ✔ Choisir le mode de résolution le plus adapté selon la nature, le coût et les enjeux du conflit
- ✔ Prendre en compte les spécificités des contrats et litiges transfrontaliers en Afrique
- ✔ Coordonner efficacement les fonctions achats, juridique, finance, qualité et opérations
- ✔ Maîtriser les risques financiers, contractuels et réputationnels liés aux conflits fournisseurs
- ✔ Mettre en place une démarche structurée permettant de résoudre rapidement les litiges tout en préservant, lorsque cela est possible, la relation fournisseur

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs et responsables achats
- ✔ Acheteurs stratégiques et acheteurs projets
- ✔ Category Managers et Commodity Managers
- ✔ Responsables procurement et sourcing
- ✔ Contract Managers et responsables contrats
- ✔ Responsables Supplier Relationship Management (SRM)
- ✔ Responsables juridiques et juristes d’entreprise
- ✔ Responsables supply chain et approvisionnements
- ✔ Responsables qualité et gestion des réclamations
- ✔ Responsables commerciaux et managers de comptes fournisseurs
- ✔ Chefs de projets industriels et responsables projets
- ✔ Dirigeants et managers impliqués dans la gestion des relations fournisseurs en Afrique

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux des litiges fournisseurs

- Identifier les principales causes de conflits dans les relations fournisseurs
- Typologie des litiges : prix, qualité, délais, livraison, paiement et responsabilité
- Impacts financiers, opérationnels et commerciaux des litiges

2 / Analyse contractuelle et identification des responsabilités

- Lecture et interprétation des clauses contractuelles
- Obligations des parties, garanties, pénalités et responsabilités
- Identification des manquements et constitution du dossier de litige

3 / Prévention et anticipation des conflits

- Identification des signaux faibles et facteurs de tension
- Clauses contractuelles permettant de prévenir les différends
- Mise en place de mécanismes d’alerte et de règlement amiable

4 / Gestion opérationnelle d’un litige fournisseur

- Qualification, documentation et formalisation du différend
- Collecte des preuves et analyse des faits
- Construction d’une stratégie de résolution adaptée

5 / Négociation amiable et règlement des différends

Maroc Performance

- Préparation d’une négociation avec un fournisseur en conflit
- Techniques de négociation raisonnée et recherche d’intérêts communs
- Élaboration d’accords transactionnels et plans de résolution

6 / Médiation commerciale

- Principes et étapes du processus de médiation
- Rôle du médiateur et préparation des parties
- Construction d’une solution acceptable et durable

7 / Arbitrage commercial

- Principes fondamentaux de l’arbitrage
- Convention d’arbitrage, choix des arbitres et déroulement de la procédure
- Avantages, limites, coûts et exécution des sentences arbitrales

8 / Spécificités des litiges transfrontaliers en Afrique

- Enjeux liés aux différentes législations et juridictions
- Contrats internationaux, droit applicable et clauses attributives
- Prise en compte des mécanismes régionaux d’arbitrage et de médiation

9 / Gestion des risques et stratégie juridique

- Évaluation des risques financiers, contractuels et réputationnels
- Gestion des pénalités, réclamations et demandes d’indemnisation
- Coordination entre achats, juridique, finance, qualité et opérations

10 / Étude de cas et plan d’action

- Analyse d’un litige fournisseur complexe
- Choix entre négociation, médiation, arbitrage ou voie judiciaire
- Élaboration d’un plan de résolution et retour d’expérience

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

07 au 11 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.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés