



Veille Marché et Intelligence Achat

Découvrez les clés de la stratégie de l'achat avec notre formation Veille Marché et Intelligence Achat.

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/veille-marche-et-intelligence-achat>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
ACL15

 CATÉGORIE
**Leadership,
Management Achats et
Soft Skills**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Etudier efficacement un marché fournisseur mondial
- ✓ Savoir effectuer un diagnostic sur un portefeuille achat
- ✓ Acquérir une approche méthodique simple
- ✓ Etre en mesure de choisir des stratégies d'achats pertinentes et cohérentes avec les objectifs globaux
- ✓ Objectiver sa vision du marché et des fournisseurs

POUR QUI ?

- ✓ Acheteurs
- ✓ Responsables Achats



Programme détaillé

1 / L'intelligence économique : rappel

- Approche collective de la culture de l'information
- Partage et diffusion de l'information

2 / Les achats intelligents

- Comprendre ce qui se passe sur le marché fournisseurs et autour de l'entreprise (concurrence)
- Etre bien informés, bien renseignés

3 / La veille au cœur des achats

- Intégrer la veille dans les préoccupations de l'acheteur d'entreprise
- Les différents types de veille (stratégique, technique...)
- Détecter les signaux faibles pour être pro-actif
- Le cycle de l'information

4 / Le périmètre et les enjeux du marketing achat

- Fixation des besoins et conquête du marché fournisseur

5 / La "market intelligence" appliquée au marketing Achat

- De la market intelligence ou la détection des menaces et des opportunités et leur diffusion permanente dans l'entreprise à la protection du patrimoine immatériel de l'entreprise
- Mise en oeuvre des stratégies de communication influentes

6 / Capitaliser sur les données actuelles pour avoir une vision stratégique du marché

- Les outils d'intelligence économique permettant de transformer les informations en connaissances
- Obtenir une vision prospective du marché

7 / Le risque sécuritaire global

- La grille de lecture de l'intelligence économique
- Comment la fonction achat est-elle impactée par ces différents types de risques ?

8 / Gestion des données fournisseurs

- Comment suivre les informations des fournisseurs référencés
- Mettre à jour les données des fournisseurs au panel

9 / L'information au coeur de la collaboration fournisseur

- L'information, au coeur de la stratégie et même dans la relation que nous entretenons avec nos fournisseurs
- Pourquoi et comment collaborer avec nos fournisseurs

10 / Recherche d'informations : méthode et outils

- L'information : définition, typologie
- Préciser l'information dont on a besoin, comment trouver l'information liée au marché et aux fournisseurs et mettre en place un système de veille
- Identifier les sources d'information
- Éléments de droit de l'information

11 / Les sources d'information

- Privilégier les informations
- Les sources formelles / L'apport d'internet à la veille
- Les sources terrain / Les coûts d'acquisition de l'information

12 / Intelligence économique et benchmark

- Benchmark interne / auprès des concurrents directs
- Benchmark orienté vers la fonction

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

 10 au 11 Déc. 2026

 Distanciel

 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>