

Optimisation Relation Prescripteur Acheteur

Développez une stratégie performante pour maîtriser la relation prescripteur acheteur et optimiser vos achats.

Lien : https://maroc-performance.com/formation/optimisation-relation-prescripteur-acheteur

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
ACL49

CATÉGORIE
Relation fournisseur

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Prendre conscience des enjeux, en termes de coûts, de délais et de qualité
- Optimiser la performance acheteur - prescripteur par la maîtrise d'une collaboration efficace
- Associer les fournisseurs, experts dans leur domaine, à la performance globale

POUR QUI ?

- Acheteurs souhaitant avoir une vue globale de leur fonction pour consolider connaissances et pratiques
- Futurs Acheteurs
- Acheteurs débutants



Programme détaillé

1 / Les enjeux du travail en commun acheteur / prescripteur

- Acheter mieux, acheter moins, acheter utile
- Les enjeux respectifs en terme de réduction des coûts
- Acheter " utile ", un enjeu entre 20% et 40% de réduction des coûts : mieux spécifier pour éviter la sur-qualité, la sous-qualité et tenir les délais
- Mettre en place le binôme acheteur / prescripteur dès la phase de définition du besoin
- Comprendre la nécessité de la collaboration et les conditions de son efficacité

2 / Cahier des charges fonctionnel versus cahier des charges technique

- Savoir rédiger un cahier des charges fonctionnel
- Fixer des obligations de résultat et éviter la simple obligation de moyens
- Mettre en oeuvre une analyse fonctionnelle

3 / Augmenter la valeur pour le client et agir sur les coûts

- Les contraintes internes qui réduisent la recherche de nouvelles solutions
- Les facteurs externes qui pèsent sur les coûts
- Etablir la cartographie des risques et des opportunités, chiffrer leur impact sur les coûts
- Le coût total (TCO)
- Les leviers de réduction des coûts

4 / Maîtriser le facteur temps, gérer en mode projet

- Établir une séquence réaliste de consultation des fournisseurs : RFI, RFP, RFQ

Maroc Performance

- RFI (Request For Information) : consultation préliminaire pour information
- RFP (Request For Proposal) : première proposition chiffrée, base de négociation
- RFQ (Request For Quotation) : offre engageante du fournisseur

5 / Mobiliser l'expertise des fournisseurs

- Entreprise étendue et développement de la relation fournisseurs
- Rechercher des solutions innovantes
- Rechercher les ruptures technologiques
- Optimisation du besoin
- Convergence multicritère
- Renforcer la relation contractuelle

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

17 au 18 Nov. 2026	Distanciel
07 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 07 Juil. 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 11/11/2026 — Réf : ACL49
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance