

Contrats d’Achats : mesurer et neutraliser les risques

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/contrats-dachats-mesurer-et-neutraliser-les-risques

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
ACL58

CATÉGORIE
Cadre juridique et contractuel des achats

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Etablir un pilotage de l’exécution de ses contrats d’achat de manière la plus efficiente
- Maîtriser les outils de mise en œuvre et de pilotage des contrats
- Identifier, évaluer, traiter les risques d’exécution de ses contrats

POUR QUI ?

- Responsables et collaborateurs des services Achats
- Juristes
- Tout responsable et opérationnel concerné par les achats



Programme détaillé

1 / Intégrer les attentes de l'entreprise

- Analyser la maturité du processus achat
- Évaluer les enjeux liés aux contrats d’achat et leurs impacts
- Connaître son périmètre d'action ; les six critères d'achat

2 / Maîtriser la performance achat, process internes

- Considérer la structure du portefeuille fournisseurs et les partenariats industriels
- Intégrer la politique RSE et développement durable
- Prendre en compte les aléas du marché
- Identifier les risques spécifiques aux fournisseurs

3 / Mesurer les impacts d’un pilotage défaillant

- Estimer le poids financier
- Apprécier les conséquences d’une prise en compte insuffisante du contexte juridique
- Spécifier la typologie des risques à considérer pour une entreprise
- Mesurer les risques spécifiques à certaines activités

4 / Prévenir le risque à l’aide d’indicateurs et le neutraliser

- Se doter d’indicateurs pertinents selon la nature des dangers
- Mesurer les risques à partir des indicateurs et les évaluer (acceptabilité)
- Identifier, choisir et mettre en œuvre un plan d’actions de neutralisation des risques

Maroc Performance

5 / Le pilotage opérationnels : Maîtriser les outils

- Assurer une traçabilité de l’exécution des contrats
- Hiérarchiser les risques par nature et famille
- Instituer avec ses fournisseurs des organes de contrôle communs
- Privilégier l’esprit de partenariat
- Prévoir des dispositifs incitatifs et les leviers associés

6 / Le pilotage relationnel

- Pérenniser la relation et renforcer l’engagement du prestataire
- Structurer la relation (mode relationnel/déontologie/processus d’escalade hiérarchique)
- Entrer dans une logique de partenariat gagnant-gagnant : être un « bon client » pour son prestataire
- Adopter une posture de leader pour encourage la dynamique collective interne et externe

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

13 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 03 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