

Négocier les accords de performance et les mécanismes de gain-sharing avec les fournisseurs

Lien : https://innov-maroc.com/formation/negocier-les-accords-de-performance-et-les-mecanismes-de-gain-sharing-avec-les-fournisseurs

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**ACH82**	**Négociation d'achat**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes des accords de performance et du Gain-Sharing
- Identifier les leviers de création de valeur avec les fournisseurs
- Définir des objectifs et KPI de performance mesurables
- Construire un mécanisme de partage des gains équitable et transparent
- Déterminer un baseline fiable permettant de mesurer les économies réalisées
- Évaluer le ROI et l'impact économique des initiatives fournisseurs
- Préparer et conduire une négociation collaborative orientée création de valeur
- Formaliser les engagements, responsabilités et modalités de calcul dans les contrats
- Mettre en place un système fiable de mesure, validation et audit des gains
- Piloter durablement les accords de performance et transformer la relation fournisseur en véritable partenariat de création de valeur

INNOV MAROC

POUR QUI ?

- Directeurs et responsables achats
- Acheteurs stratégiques et acheteurs industriels
- Category Managers et Commodity Managers
- Responsables sourcing et procurement
- Supplier Relationship Managers (SRM)
- Contract Managers et responsables contrats
- Responsables performance fournisseurs
- Responsables supply chain et approvisionnements
- Responsables contrôle de gestion et performance économique
- Responsables amélioration continue et excellence opérationnelle
- Managers de la relation fournisseurs
- Professionnels souhaitant développer des partenariats fournisseurs fondés sur la performance et le partage de valeur

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Fondamentaux des accords de performance fournisseurs

- Principes des contrats basés sur la performance
- Différences entre prix, performance et création de valeur
- Conditions de réussite d’une relation fournisseur collaborative

2 / Identifier les leviers de création de valeur

- Réduction des coûts et amélioration de la productivité
- Qualité, délais, innovation et optimisation des processus
- Identification des gains potentiels pour les deux parties

3 / Définir les objectifs et KPI de performance

- Choix des indicateurs mesurables et pertinents
- Définition des niveaux de référence et objectifs
- Mise en place de seuils, cibles et niveaux de performance

4 / Construire un mécanisme de Gain-Sharing

- Principes de partage des économies réalisées
- Définition de la formule de calcul des gains
- Répartition équitable des bénéfices entre client et fournisseur

INNOV MAROC

5 / Établir le modèle économique de l’accord

- Définition du coût de référence et du baseline
- Calcul du ROI et des économies nettes
- Prise en compte des investissements et coûts de mise en œuvre

6 / Préparer et conduire la négociation

- Analyse des intérêts et contraintes des parties
- Construction des arguments et scénarios de négociation
- Techniques de négociation collaborative et création de valeur

7 / Contractualiser les engagements de performance

- Clauses relatives aux objectifs, KPI et niveaux de service
- Modalités de calcul, validation et paiement des gains
- Gestion des investissements, risques et responsabilités

8 / Mesurer, auditer et valider les gains

- Collecte et fiabilisation des données de performance
- Méthodes de mesure et validation contradictoire
- Gestion des écarts, contestations et révisions du baseline

9 / Piloter la relation fournisseur dans la durée

- Revues de performance et comités de pilotage
- Plans d’amélioration et actions correctives
- Mécanismes d’évolution et amélioration continue

10 / Étude de cas et simulation de négociation

- Construction d’un accord de performance fournisseur
- Simulation d’une négociation Gain-Sharing

INNOV MAROC

- Analyse des résultats et optimisation du dispositif contractuel

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

18 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août 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@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC

INNOV MAROC — Tous droits réservés