

Construire et animer un programme de Supplier Relationship Management (SRM) stratégique

Lien : https://innov-maroc.com/formation/construire-et-animer-un-programme-de-supplier-relationship-management-srm-strategique

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
8 jours (56h)	**ACH84**	**Relation fournisseur**

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les principes et enjeux du Supplier Relationship Management stratégique
- ✔ Segmenter efficacement un portefeuille fournisseurs selon leur criticité et leur valeur
- ✔ Identifier et maîtriser les principaux risques liés aux fournisseurs stratégiques
- ✔ Définir une stratégie relationnelle adaptée à chaque catégorie de fournisseurs
- ✔ Mettre en place une gouvernance SRM claire et structurée
- ✔ Définir des KPI, SLA et scorecards permettant de piloter la performance fournisseurs
- ✔ Organiser et animer efficacement les revues de performance fournisseurs
- ✔ Construire des plans de progrès et de développement fournisseurs
- ✔ Favoriser la collaboration et l’innovation avec les fournisseurs stratégiques
- ✔ Améliorer les performances en matière de coûts, qualité, délais et continuité d’approvisionnement
- ✔ Digitaliser le suivi et la gestion des relations fournisseurs
- ✔ Déployer un programme SRM structuré, mesurable et orienté vers la création de valeur à long terme

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs et responsables achats
- ✔ Procurement Managers et Category Managers
- ✔ Responsables Supplier Relationship Management
- ✔ Acheteurs stratégiques et acheteurs famille
- ✔ Responsables Supply Chain et approvisionnement
- ✔ Responsables développement fournisseurs
- ✔ Responsables qualité fournisseurs
- ✔ Responsables contrats et Contract Managers
- ✔ Responsables performance et amélioration continue
- ✔ Responsables risques et conformité fournisseurs
- ✔ Chefs de projets transformation achats
- ✔ Consultants achats et Supply Chain
- ✔ Professionnels chargés de piloter des fournisseurs stratégiques et des partenariats industriels

INOV MAROC



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du Supplier Relationship Management

- Définition, principes et objectifs du SRM
- Différence entre gestion fournisseurs et SRM stratégique
- Contribution du SRM à la performance globale de l’entreprise

2 / Segmentation stratégique du portefeuille fournisseurs

- Classification selon criticité, dépenses, risques et potentiel
- Matrice de segmentation fournisseurs
- Définition des niveaux de relation adaptés à chaque catégorie

3 / Cartographie des risques fournisseurs

- Identification des risques financiers, opérationnels et géopolitiques
- Analyse de la dépendance et de la criticité fournisseur
- Construction d’une matrice de risques et plans de mitigation

4 / Définition de la stratégie relationnelle

- Choix entre partenariat, collaboration, compétition ou surveillance
- Définition des objectifs par fournisseur stratégique
- Alignement de la stratégie fournisseurs avec les objectifs de l’entreprise

INNOV MAROC

5 / Gouvernance et organisation du SRM

- Rôles et responsabilités des acteurs internes
- Mise en place des comités fournisseurs
- Définition des règles d’escalade et de prise de décision

6 / Construction des contrats et SLA fournisseurs

- Définition des engagements de performance
- KPI, SLA, niveaux de service et clauses contractuelles
- Gestion des obligations, pénalités et mécanismes d’amélioration

7 / Pilotage de la performance fournisseurs

- Construction d’un Supplier Scorecard
- Suivi des indicateurs qualité, coût, délai et service
- Analyse des écarts et mise en place d’actions correctives

8 / Animation des revues de performance fournisseurs

- Préparation et conduite des Supplier Business Reviews
- Analyse des résultats et des tendances
- Transformation des revues fournisseurs en plans d’action

9 / Développement et innovation avec les fournisseurs

- Identification des opportunités d’amélioration et d’innovation
- Co-développement de produits, procédés et solutions
- Mise en place de démarches de Supplier Development

10 / Négociation et gestion des relations stratégiques

- Préparation des négociations avec les fournisseurs clés
- Gestion des intérêts divergents et des situations conflictuelles

INNOV MAROC

- Construction de relations gagnant-gagnant durables

11 / Digitalisation et outils SRM

- Utilisation des plateformes SRM et outils de pilotage
- Centralisation des données et historique fournisseur
- Tableaux de bord, automatisation et analyse des performances

12 / Déploiement et amélioration continue du programme SRM

- Construction d'une feuille de route SRM
- Définition des objectifs, KPI et plans de progrès
- Évaluation de la maturité SRM et amélioration continue

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

04 au 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 05 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 30 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 25 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

INOV MAROC

Réservation & Renseignements

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

Document généré le 25/11/2026 — Réf : ACH84
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC