

# Négociation stratégique transport et logistique : optimiser les coûts et la performance

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/negociation-strategique-transport-et-logistique-optimiser-les-couts-et-la-performance*

| DURÉE | RÉFÉRENCE | CATÉGORIE |
|---|---|---|
| **5 jours (35h)** | **LTSC53** | **Coûts logistique** |

INNOV MAROC

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les enjeux stratégiques de la négociation transport et logistique.
- Analyser et maîtriser la structure des coûts et des tarifs de transport.
- Préparer une stratégie de négociation structurée et orientée résultats.
- Négocier efficacement avec les transporteurs et prestataires logistiques.
- Piloter des appels d’offres et comparer objectivement les propositions fournisseurs.
- Sécuriser les contrats et optimiser les conditions commerciales.
- Négocier des engagements de performance mesurables et durables.
- Identifier et exploiter les principaux leviers de réduction des coûts logistiques.
- Gérer les relations fournisseurs, les conflits et les situations de crise.
- Piloter les économies, la performance et le ROI des négociations transport.

## POUR QUI ?

- Directeurs et responsables Supply Chain.
- Responsables transport et logistique.
- Acheteurs transport et achats indirects.
- Responsables Procurement et Category Managers.
- Responsables exploitation et opérations logistiques.
- Responsables distribution et Freight Management.
- Responsables entrepôts et plateformes logistiques.
- Managers des relations fournisseurs et contrats.
- Consultants et professionnels de la Supply Chain.
- Cadres et dirigeants souhaitant renforcer la performance économique de leurs opérations transport et logistique.

INNOV MAROC



## Programme détaillé

### 1 / FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION STRATÉGIQUE EN TRANSPORT ET LOGISTIQUE

- Enjeux économiques, opérationnels et stratégiques des achats de transport
- Rôle de la négociation dans la performance globale de la Supply Chain
- Principes de création de valeur et de réduction du Total Cost of Ownership (TCO)

### 2 / ANALYSE DES COÛTS ET STRUCTURE TARIFAIRE DU TRANSPORT

- Décomposition des coûts de transport : fixe, variable, surcharge et accessoire
- Analyse des grilles tarifaires, indexations et mécanismes de révision des prix
- Identification des leviers de réduction des coûts et des coûts cachés

### 3 / PRÉPARATION ET STRATÉGIE DE NÉGOCIATION

- Analyse du Spend, des volumes, des historiques et des besoins logistiques
- Définition des objectifs, BATNA, seuils de négociation et marges de manœuvre
- Élaboration d'une stratégie de négociation adaptée aux marchés du transport

### 4 / NÉGOCIATION AVEC LES TRANSPORTEURS ET PRESTATAIRES LOGISTIQUES

- Techniques de négociation avec transporteurs, commissionnaires et 3PL
- Gestion des rapports de force et des situations de dépendance fournisseur
- Construction d'accords gagnant-gagnant et sécurisation des engagements

INNOV MAROC

## 5 / APPELS D’OFFRES ET MISE EN CONCURRENCE DES PRESTATAIRES

- Conception d’un cahier des charges transport et logistique performant
- Construction des appels d’offres, RFQ/RFP et matrices de comparaison
- Analyse des offres selon le prix, le service, la qualité et le risque

## 6 / OPTIMISATION DES CONTRATS ET CONDITIONS COMMERCIALES

- Clauses tarifaires, indexation carburant et mécanismes d’ajustement
- SLA, pénalités, niveaux de service et engagements de performance
- Clauses de flexibilité, responsabilité, assurance et gestion des litiges

## 7 / NÉGOCIATION DE LA PERFORMANCE LOGISTIQUE

- Définition des KPI transport : OTIF, taux de service, coûts/km et taux de remplissage
- Intégration de la qualité de service dans les négociations commerciales
- Mise en place de mécanismes d’amélioration continue et de bonus-malus

## 8 / LEVIERS D’OPTIMISATION DES COÛTS DE TRANSPORT

- Massification, mutualisation, consolidation et optimisation des flux
- Optimisation des modes, itinéraires, fréquences et capacités
- Négociation des coûts annexes : stockage, manutention, surestaries et frais additionnels

## 9 / GESTION DES RELATIONS FOURNISSEURS ET NÉGOCIATION EN SITUATION DE CRISE

- Pilotage de la relation avec les transporteurs et partenaires logistiques
- Négociation face aux ruptures, hausses de coûts et contraintes de capacité
- Gestion des conflits, renégociation et sécurisation de la continuité des opérations

## 10 / PILOTAGE DE LA PERFORMANCE ET PLAN D’ACTION DE NÉGOCIATION

- Construction d’un tableau de bord des coûts et de la performance transport
- Mesure des économies réalisées et du ROI des négociations

INOV MAROC

- Élaboration d’un plan d’action durable pour optimiser les coûts et la performance

## 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

| | |
|---|---|
| 01 au 05 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 29 Mars au 02 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 24 au 28 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 19 au 23 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 13 au 17 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