

# Optimisation Relation Prescripteur Acheteur

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

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

| DURÉE | RÉFÉRENCE | CATÉGORIE |
|---|---|---|
| **2 jours (14h)** | **ACL49** | **Relation fournisseur** |

INNOV MAROC

## 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

INNOV MAROC

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

| | |
|---|---|
| 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 |
| 07 au 08 Sep. 2027 | Présentiel - Casablanca |

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

INNOV MAROC

## Réservation & Renseignements

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


INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC