



Cycle Responsable Achat

Maîtrisez les missions du responsable achat. Ce cycle de 10 jours vous forme aux fondamentaux des achats, de la stratégie à la négociation, pour devenir un acteur clé de la performance économique de votre entreprise.

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/cycle-responsable-achat>

 DURÉE
10 jours (70h)

 RÉFÉRENCE
ACL01

 CATÉGORIE
**Leadership,
Management Achats et
Soft Skills**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Acquérir une vision globale des missions et enjeux de la fonction de responsable achat
- ✓ Savoir gérer les risques financiers et contractuels
- ✓ Maîtriser les coûts et les délais par une démarche d'anticipation
- ✓ Etre capable de mobiliser et motiver les équipes

POUR QUI ?

- ✓ Futur responsable achat



Programme détaillé

1 / Le positionnement et le rôle des achats en entreprise

- La fonction achat : les nouvelles attentes
- Spécificités sectorielles : Industrie, Distribution, Tertiaire, Secteur Public
- Évolutions sociétales à prendre en compte
- Fondamentaux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)
- RSE et positionnement des entreprises
- Politique achat et stratégie d'entreprise

2 / Le Marketing d'achats à l'international

- Optimisation des sources d'information
- Analyse des besoins et du portefeuille achats
- Analyse des marchés internationaux
- Risques pays
- Contraintes réglementaires globales
- Cartographie risques et opportunités
- Prix de marché
- La matrice SWOT
- Stratégies et leviers opérationnels

3 / Le sourcing

- Expression d'un besoin

- L'établissement de critères
- Recherches de fournisseurs : le RFI
- Prise en compte de la Responsabilité Sociétale (RSE)
- Anticipation des risques financiers
- Bilan et Compte de résultat
- Consultation et Appel d'Offres : RFP & RFQ
- Analyse des prix et des coûts

4 / La négociation

- Préparation de l'entretien : se fixer les objectifs et les limites
- Grilles et outils pour mener une négociation achats
- Maîtriser les différents types de questionnement
- Les niveaux d'écoute
- Découvrir les styles et profils de négociateur
- Utiliser des arguments, concessions et contreparties
- S'adapter et augmenter l'impact de son discours
- Gérer des situations difficiles

5 / Les relations contractuelles avec les fournisseurs

- Clauses essentielles d'un contrat
- Dépendance économique
- Exigences RSE - Le RGPD
- Fondamentaux des contrats internationaux
- Les Incoterms

6 / Les flux physiques et d'information

- Principes de gestion des stocks
- Flux transactionnels
- Système d'information

- Processus de commande et paiement
- Gestion de litiges fournisseurs
- Qualité fournisseur
- Critères de suivi
- Performance fournisseurs
- Apports du numérique
- SI Achats

7 / Manager l'équipe achat

- Relations hiérarchiques
- Définir les missions et fixer les objectifs
- Savoir motiver et déléguer
- Evaluer les performances de ses collaborateurs
- Relations fonctionnelles
- Collaboration en mode projet
- Acteurs et contributeurs
- Pilotage des actions
- Prise en compte de la RSE
- La performance des personnes et du service
- Tableaux de bord achats

8 / Développer sa communication achat

- Les différentes parties prenantes de la fonction achat
- Les axes de communication vers les fournisseurs
- Les axes de communication vers l'interne : les différents tableaux de bords

🔧 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

🔄 Réservation & Renseignements

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

Document généré le 23/10/2026 — Réf : ACL01
INNOV MAROC — Tous droits réservés