



Négocier les contrats cadres internationaux avec les grands fournisseurs mondiaux

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/negocier-les-contrats-cadres-internationaux-avec-les-grands-fournisseurs-mondiaux>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
ACH83

 CATÉGORIE
Négociation d'achat

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Maîtriser les spécificités des contrats-cadres internationaux
- ✓ Analyser le rapport de force et le pouvoir de négociation des grands fournisseurs
- ✓ Préparer une stratégie de négociation structurée et orientée résultats
- ✓ Définir des objectifs, marges de manœuvre et alternatives réalistes
- ✓ Maîtriser l'analyse des prix, des coûts et du TCO
- ✓ Négocier efficacement les conditions commerciales et les mécanismes d'indexation
- ✓ Sécuriser les engagements de qualité, de délai, de service et de continuité d'approvisionnement
- ✓ Identifier et réduire les principaux risques contractuels internationaux
- ✓ Maîtriser les clauses essentielles relatives aux responsabilités, garanties, propriété intellectuelle et résiliation
- ✓ Adapter sa communication aux différents contextes culturels et interlocuteurs internationaux
- ✓ Utiliser des techniques avancées pour obtenir des concessions et créer de la valeur
- ✓ Conduire une négociation complète jusqu'à la contractualisation et mettre en place une gouvernance efficace du contrat

🧩 POUR QUI ?

- ✓ Directeurs et responsables achats
- ✓ Acheteurs internationaux et Global Buyers
- ✓ Category Managers et Commodity Managers
- ✓ Responsables sourcing et procurement
- ✓ Acheteurs grands comptes et achats stratégiques
- ✓ Contract Managers et responsables contrats
- ✓ Responsables Supply Chain et approvisionnements
- ✓ Responsables relations fournisseurs et Supplier Relationship Managers
- ✓ Juristes contrats et juristes d'affaires
- ✓ Responsables commerciaux et responsables grands comptes
- ✓ Managers impliqués dans les négociations internationales
- ✓ Professionnels travaillant avec des fournisseurs stratégiques ou des groupes industriels internationaux



Programme détaillé

1 / Fondamentaux des contrats-cadres internationaux

- Rôle, structure et objectifs d'un contrat-cadre
- Spécificités des relations avec les fournisseurs internationaux
- Principaux enjeux commerciaux, juridiques et opérationnels

2 / Analyse stratégique du fournisseur

- Évaluation du poids et du pouvoir de négociation du fournisseur
- Analyse du marché, de la concurrence et des alternatives
- Identification des dépendances et des risques de concentration

3 / Préparation de la négociation internationale

- Définition des objectifs, priorités et marges de négociation
- Construction de la BATNA et des scénarios alternatifs
- Élaboration de la stratégie et du plan de négociation

4 / Analyse du coût global et stratégie de prix

- Décomposition du prix et analyse des cost drivers
- TCO : coût total d'acquisition et coût global
- Indexation, révision des prix et mécanismes d'ajustement

5 / Clauses commerciales et conditions d'achat

- Volumes, prix, remises et conditions de paiement
- Délais, niveaux de service et engagements de performance
- Incoterms, transport, assurance et transfert des risques

6 / Négociation des engagements fournisseurs

- SLA et indicateurs de performance
- Délais de livraison, qualité et continuité d'approvisionnement
- Pénalités, bonus et mécanismes d'amélioration de la performance

7 / Gestion des risques contractuels internationaux

- Identification des risques commerciaux, financiers et géopolitiques
- Risques de change, sanctions, douanes et restrictions commerciales
- Force majeure, imprévision et continuité d'activité

8 / Clauses juridiques essentielles

- Responsabilités, garanties et limitations de responsabilité
- Confidentialité, propriété intellectuelle et protection des données
- Résiliation, renouvellement et règlement des différends

9 / Négociation interculturelle avec les grands fournisseurs

- Compréhension des différences culturelles de négociation
- Communication, influence et gestion des rapports de force
- Gestion des situations de blocage et des désaccords

10 / Techniques avancées de négociation

- Ancrage, concessions et contreparties
- Négociation multi-variables et création de valeur

- Gestion des objections, ultimatums et tactiques fournisseurs

11 / Contractualisation et gouvernance du contrat-cadre

- Passage de l'accord négocié au contrat final
- Organisation des revues de performance et business reviews
- Gestion des avenants, litiges et évolutions contractuelles

12 / Mise en situation : négociation d'un contrat-cadre international

- Analyse d'un dossier fournisseur complexe
- Préparation et conduite d'une négociation simulée
- Débriefing, analyse des résultats et plan d'amélioration

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

 30 Nov. au 09 Déc. 2026

 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