



Négocier les Prix et les Conditions Commerciales en Contexte d'Inflation et de Fluctuation des Matières Premières

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/negocier-les-prix-et-les-conditions-commerciales-en-contexte-dinflation-et-de-fluctuation-des-matieres-premieres>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
COM144

 CATÉGORIE
**Closing, Négociation
Complexe & Ventes à
Fort Enjeu**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les mécanismes par lesquels l'inflation et la volatilité des matières premières affectent les prix et les marges
- ✓ Identifier et mesurer l'exposition de l'entreprise aux variations de coûts
- ✓ Décomposer une structure de prix afin d'objectiver les demandes d'augmentation ou de réduction tarifaire
- ✓ Construire des scénarios permettant d'anticiper différents niveaux de volatilité
- ✓ Préparer une stratégie de négociation adaptée à un environnement économique instable
- ✓ Défendre une hausse de prix auprès des clients avec une argumentation factuelle et documentée
- ✓ Négocier les conditions commerciales sans concentrer la discussion uniquement sur le prix
- ✓ Maîtriser les mécanismes d'indexation, de révision et de réouverture des prix
- ✓ Sécuriser les contrats en répartissant équitablement les risques liés à la volatilité
- ✓ Piloter durablement prix, marge et exposition aux fluctuations des coûts

🧩 POUR QUI ?

- ✓ Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- ✓ Sales Managers et responsables grands comptes
- ✓ Key Account Managers et Strategic Account Managers
- ✓ Responsables Achats et Procurement Managers
- ✓ Category Managers et Commodity Managers
- ✓ Responsables Pricing et Revenue Management
- ✓ Contract Managers et responsables contrats
- ✓ Supply Chain Managers
- ✓ Responsables Finance et contrôle de gestion commercial
- ✓ Dirigeants de PME, ETI et grandes entreprises
- ✓ Acheteurs et commerciaux négociant des contrats exposés à l'inflation et à la volatilité des matières premières



Programme détaillé

1 / Comprendre l'impact de l'inflation sur les prix et les marges

- Identifier les effets de l'inflation sur les coûts, prix de vente et rentabilité
- Analyser l'évolution des coûts de production, transport, énergie et financement
- Mesurer l'impact de l'inflation sur la structure de marge

2 / Analyser les fluctuations des matières premières

- Identifier les principaux facteurs de volatilité des marchés matières
- Distinguer tendances structurelles, cycles et variations ponctuelles
- Évaluer l'exposition de l'entreprise aux variations de prix

3 / Construire une analyse de coûts et de prix de référence

- Décomposer le prix entre matières premières, main-d'œuvre, énergie, logistique et frais généraux
- Identifier les composantes réellement sensibles à l'inflation
- Construire une base objective pour justifier une évolution tarifaire

4 / Préparer une stratégie de négociation en environnement volatil

- Définir prix cible, prix plancher et objectifs de négociation
- Construire différents scénarios d'évolution des coûts
- Anticiper les arguments et contre-arguments des fournisseurs ou clients

5 / Défendre une hausse de prix auprès des clients

- Présenter une augmentation tarifaire de manière factuelle et crédible
- Relier l'évolution du prix aux facteurs économiques objectifs
- Préserver la relation commerciale tout en protégeant la marge

6 / Négocier les conditions commerciales alternatives

- Agir sur volumes, délais, paiement, livraison, MOQ et niveaux de service
- Utiliser des concessions conditionnelles plutôt que des remises systématiques
- Construire des packages commerciaux équilibrant prix et valeur

7 / Maîtriser les clauses d'indexation et de révision des prix

- Comprendre les mécanismes d'indexation automatique et de révision périodique
- Choisir les indices de référence adaptés aux catégories d'achat
- Définir seuils, fréquence, formules et plafonds de révision

8 / Gérer les contrats exposés à la volatilité

- Identifier les risques économiques dans les contrats fournisseurs et clients
- Négocier clauses de réouverture, partage de risques et mécanismes d'ajustement
- Prévenir les conflits liés aux variations exceptionnelles des coûts

9 / Utiliser les données et scénarios pour négocier

- Construire des simulations d'impact sur les prix et la marge
- Comparer différents scénarios d'évolution des matières premières
- Utiliser des données fiables pour renforcer la crédibilité de la négociation

10 / Piloter durablement prix, marge et risques

- Définir des KPI de prix, marge, inflation et exposition matières
- Mettre en place une veille sur les principaux facteurs de volatilité

- Construire une stratégie permanente d'adaptation des prix et conditions commerciales

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

 09 au 13 Nov. 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>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : COM144

INNOV MAROC — Tous droits réservés