CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Achats - Approvisionnement

Réf : 303HA01

Réaliser des achats en TPE-PME

4 jours (28h)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 09/03/2026

1760€ Net de taxe

Décodez et maîtrisez les outils et les pratiques de la fonction achat pour optimiser la performance de votre entreprise.

Objectifs

- **Définir, mettre en œuvre et suivre les opérations d'achat de biens et de services,** dans le respect des exigences de **qualité, de coût, de délai et de responsabilité sociale et environnementale** de l'entreprise,
- **Analyser et formaliser les besoins d'achat** exprimés par les services internes, en intégrant les contraintes techniques, économiques, réglementaires et environnementales, afin de définir précisément les caractéristiques des biens ou services recherchés,
- **Identifier, évaluer et sélectionner les fournisseurs** en capacité de répondre aux besoins définis, en mobilisant des outils de sourcing et d'analyse, et en intégrant des critères de performance globale et d'achats responsables.
- **Participer à la négociation et à la contractualisation des achats,** en contribuant à l'élaboration d'accords équilibrés et sécurisés, conformes aux objectifs et aux valeurs de l'entreprise.
- **Assurer le suivi de l'exécution des commandes.**
- **Contrôler la conformité des biens ou services fournis,** en s'appuyant sur des outils de gestion et de suivi, afin de garantir la satisfaction des besoins et la performance durable de la fonction achats.

Compétences visées

- Analyser les besoins d'achat de la TPE-PME.
- Établir le cahier des charges des biens ou services recherchés.
- Rechercher les fournisseurs potentiels.
- Évaluer les offres commerciales et les capacités des fournisseurs repérés
- Sélectionner le fournisseur.
- Conduire ou participer à la négociation commerciale.
- Formaliser l'accord commercial
- Contrôler la bonne exécution des commandes.

Public

Tout professionnel qui intervient dans le processus d'achat, de manière partielle ou complète, au sein de TPE, PME, business unit, collectivités ou structures associatives.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Achats - Approvisionnement

Réf : 303HA01

Réaliser des achats en TPE-PME

Prérequis : AucunPour les classes virtuelles : Disposer d'un ordinateur avec micro et caméra et d'une bonne connexion internet
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur les pages de présentation de nos Centres de formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Analyse des besoins d'achat

- Collecte des besoins auprès des services internes
- Intégration des critères : qualité, performance, environnement, éthique
- Confrontation des données recueillies avec les contraintes de l'entreprise (MAKE OR BUY)
- Application de la règlementation et les engagements RSE dans la définition des besoins

Rédaction du cahier des charges

- Caractéristique des données techniques, fonctionnelles et logistiques
- Définition des standards de qualité et de durabilité
- Intégration des critères sociaux, éthiques et environnementaux
- Formalisation d'un document clair et exploitable pour la consultation

Réalisation d'un sourcing fournisseurs à l'aide d'outils numériques

- Utilisation des plateformes de sourcing et de bases spécialisées
- Exploitation de l'IA pour sélectionner les fournisseurs
- Définition d'une grille de critères : coût, impact, proximité, certifications
- Actualisation du panel de fournisseurs (audit fournisseur)

Évaluation des offres et activation d'un scoring

- Utilisation des outils d'analyse multicritère (grilles, IA, plateformes comparatives)
- Intégration des performances économiques, sociales et environnementales
- Consolidation des résultats en assurant une évaluation objective à l'aide d'un tableau comparatif des offres

Sélection de l'offre conforme aux attentes

- Croisement des résultats avec les objectifs stratégiques
- Application des principes d'achats responsables (équité, transparence, durabilité)

Achats - Approvisionnement

Réf : 303HA01

Réaliser des achats en TPE-PME

- Justification des choix sur la base de données traçable
- Préparation de la stratégie de négociation

Une négociation équilibrée

- Définition d'une tactique (objectifs, marges de manœuvre, concessions)
- Construction d'un argumentaire tout en intégrant les engagements RSE
- Conduite d'un entretien en présentiel ou en distanciel
- Mise en place d'une posture inclusive selon l'interlocuteur et les canaux utilisés
- Communication des décisions prises

Formalisation du contrat

- Intégration des clauses essentielles
- Rédaction d'un contrat sécurisé et/ou contrat cadre : prix, délais, conditions de règlement...
- Collaboration avec les services juridiques si nécessaire
- Traduction des engagements éthiques/environnementaux

Suivi et contrôle de la conformité

- Mise en place du suivi des conditions de livraison et de conformité des produits/services
- Mise en place des indicateurs quantitatifs et qualitatifs
- Signal et traitement des éventuels écarts
- Contribution au reporting extra-financier de l'entreprise

Dates & lieux

28, 29 mai et 11, 12 juin 2026
Le Mans
€ 1760.00

04, 05, 12 et 15 juin 2026
Angers
€ 1760.00

12, 13 octobre et 05, 06 novembre 2026
Nantes / St-Herblain

Achats - Approvisionnement

Réf : 303HA01

Réaliser des achats en TPE-PME

€ 1760.00

16, 17, 23 et 24 novembre 2026

La Roche sur Yon

€ 1760.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

- Une **approche pédagogique** centrée sur la mise en pratique et l'adaptation aux besoins des participants, visant à soutenir le développement de compétences solides en matière de processus d'achat en TPE-PME.
- **Pédagogie Active et Immersive** : Un apprentissage fondé sur l'action avec des mises en situation, des travaux en sous-groupes et des partages de pratiques entre pairs pour une transférabilité immédiate.
- **Expertise Terrain** : Des formateurs spécialistes des achats en TPE-PME, sélectionnés pour leur expérience opérationnelle de la fonction achat et leur capacité à proposer des pratiques concrètes et immédiatement mobilisables.

Modalités pédagogiques

Notre approche repose sur une pédagogie active et expérientielle, conçue pour transformer les concepts théoriques en réflexes professionnels:

- **Un accompagnement vers la maîtrise opérationnelle** : Le formateur ne se contente pas de transmettre des notions théoriques ; il accompagne chaque stagiaire dans l'acquisition durable des compétences par la validation pratique.
- **Une immersion par l'action** : Le parcours alterne des apports méthodologiques et conceptuels à partir de situations représentatives des activités d'achat en TPE-PME, portant notamment sur l'analyse des besoins, la rédaction d'un cahier des charges, le sourcing fournisseurs, l'évaluation des offres, la négociation et le suivi des achats.
- **Des modalités diversifiées** : L'apprentissage est rythmé par des travaux en sous-groupes, la préparation d'exposés, des exercices d'application concrets et des ateliers de travail collaboratifs.
- **Intelligence collective et transférabilité** : Des temps dédiés aux échanges de pratiques entre participants sont intégrés afin de favoriser la transférabilité des compétences en situation professionnelle.
- **Supports et ressources** : Des supports pédagogiques complets sont remis à chaque participant pour consolider les apprentissages post-formation.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements,

Achats - Approvisionnement

Réf : 303HA01

Réaliser des achats en TPE-PME

conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillées de nos infrastructures.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchronesPour les classes virtuelles :Avant la Formation : La vérification du fonctionnement du matériel de visio conférence est assuré auprès de chaque participantPendant la Formation : Une assistance technique (Hotline) est disponible pour résoudre les problèmes techniques

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.