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 : 044HA07

Les essentiels de la fonction achat

10 jours (70h)
Ajouté le 05/12/2024 – Modifié le 25/07/2025

4200€ Net de taxe

Optimiser les coûts, gérer les risques et adopter des achats responsables pour améliorer la compétitivité.

Objectifs

Organiser les achats de l'entreprise

- Mettre en place un plan opérationnel d'achat.
- Suivre et contrôler les achats.
- Utiliser des méthodes et outils pour réduire les coûts, les risques et optimiser le temps de l'acheteur.

Identifier et gérer les risques d'achat

- Identifier les risques économiques, organisationnels, juridiques et géopolitiques.
- Définir des actions pour éviter ou limiter ces risques.
- Développer des outils pour suivre les risques majeurs.

Achats responsables

- Comprendre les enjeux et l'impact des achats responsables.
- Déployer une démarche d'achats responsables sur tout le processus.
- Intégrer des critères sociaux, environnementaux et éthiques dans toutes les familles d'achats.
- Mettre en place des outils et indicateurs pour suivre la performance des achats responsables.

Négociation achat

- Maîtriser les étapes clés de la négociation.
- Optimiser le comportement en tant que négociateur.
- Conclure des accords durables avec des techniques de communication et de gestion des relations efficaces

Compétences visées

Organiser les achats de l'entreprise

- Organisation de la collecte, analyse et définition des besoins d'achat de l'entité
- Recherche, identification et sélection des fournisseurs
- Réalisation de l'achat de biens ou services
- Gestion, suivi et contrôle des commandes et achats

PRÉSENTIEL

Achats - Approvisionnement

Réf : 044HA07

Les essentiels de la fonction achat

Identifier et gérer les risques d'achat

- Capacité à identifier et analyser les différents types de risques (économiques, organisationnels, juridiques, géopolitiques) pouvant affecter les achats.
- Maîtrise des outils et méthodologies pour évaluer l'impact et la probabilité des risques dans le processus d'achat
- Savoir élaborer et appliquer des actions préventives et correctives pour limiter ou éviter les risques identifiés, incluant la diversification des fournisseurs et la mise en place de clauses contractuelles.
- Utilisation d'outils et d'indicateurs de performance (KPI) pour suivre les risques majeurs tout au long du processus d'achat et ajuster les stratégies en conséquence

Achats responsables

- Comprendre les enjeux des achats responsables, leur impact sur l'entreprise et les parties prenantes.
- Déployer une démarche structurée d'achats responsables à chaque étape du processus.
- Intégrer systématiquement des critères sociaux, environnementaux et éthiques dans la gestion des familles d'achats.
- Concevoir et utiliser des outils et indicateurs de suivi pour mesurer et améliorer la performance des achats responsables.

Négociation achat

- Capacité à préparer et organiser des négociations complexes.
- Maîtrise des techniques de négociation et des outils de communication.
- Aptitude à gérer les dynamiques relationnelles et à conclure des accords durables.
- Développement de comportements de négociateur adaptés et responsables.

Public

Acheteur débutant, Approvisionneur, Assistant achat, Acheteur souhaitant améliorer ses pratiques.

Prérequis : Prérequis : Aucun
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.
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

Organiser les achats de l'entreprise. Réaliser les achats. Suivre et contrôler les achats

Organisation de la collecte, analyse et définition des besoins d'achat de l'entité

- Définition du besoin de manière exhaustive, explicite et objective (Matrice ACDE)
- Identification des risques et contraintes internes
- Constitution du cahier des charges

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 : 044HA07

Les essentiels de la fonction achat

Recherche, identification et sélection des fournisseurs

- Les outils de recherche de fournisseurs
- Définition des critères adaptés pour la sélection des fournisseurs (RFI, demande d'information, Questionnaire)
- Analyse & Evaluation fournisseurs critères hors prix (notation multicritères)
- Diffusion du besoin : la consultation (RFP, l'appel à projet, appel d'offre,)
- Les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres.
- Analyse & Evaluation des offres reçues
- Identification des contraintes externes
- Identification des fournisseurs répondant aux besoins
- Réalisation de l'achat de biens ou services

Préparation et conduite d'une négociation :

- Définition des éléments à négocier
- Définition des objectifs, des meilleures solutions de Repli
- Recherche des marges de manœuvre et des leviers
- Préparation des argumentaires, anticipation des réponses possible et recherche de parades
- Contractualisation avec le fournisseur retenu
- Les différents types de contrat et les clauses principales
- Identification des éléments à préciser dans le contrat pour sécuriser la fourniture du bien ou service

Gestion, suivi et contrôle des commandes et achats

- Connaissance du processus achats complet de l'entreprise (Procure to pay),
- La procédure de gestion des stocks de l'entreprise
- La création de la demande d'achat, le traitement et l'autorisation de la demande
- La création du bon de commande ou d'achat
- La réception des marchandises, l'évaluation de la conformité à la commande
- La réception de la facture, le rapprochement et le traitement de la facture
- Le règlement du paiement
- Le suivi et l'analyse de la performance fournisseur
- La cotation fournisseur

Gestion des risques achats

Identification et compréhension des risques liés à l'achat

Introduction à la gestion des risques dans le processus d'achat

- Définition et importance de la gestion des risques.
- Typologie des risques : économiques, financière, organisationnels, juridiques, géopolitiques.

Achats - Approvisionnement

Réf : 044HA07

Les essentiels de la fonction achat

Étude approfondie des principaux risques

- Risques économiques, financiers : variations des prix, fluctuations de la demande, crise économique, taux de dépendance.
- Risques organisationnels : ruptures de la chaîne logistique, manque de coordination interne, erreurs de gestion.
- Risques juridiques : non-conformité des contrats, litiges, non-respect des lois (notamment les réglementations douanières et fiscales).
- Risques géopolitiques : instabilité des pays fournisseurs, sanctions, embargos.

Analyse de cas pratiques

- Étude de situations réelles d'échecs liés à une mauvaise gestion des risques dans les achats.
- Discussion en groupe pour identifier les risques et les solutions.

Méthodologies d'analyse des risques

Cartographie des risques : comment l'élaborer et l'adapter à son organisation.

Outils d'évaluation et de priorisation des risques.

Actions de prévention et outils de gestion des risques

Définition et mise en œuvre des actions de mitigation

- Mesures préventives pour réduire l'impact des risques.
- Stratégies de diversification des fournisseurs et clauses contractuelles de protection.

Développement des outils de suivi des risques

- Tableaux de bord de suivi des risques majeurs.
- Indicateurs clés de performance (KPI) pour surveiller les risques.
- Outils numériques (ERP, logiciels spécifiques de gestion des risques).

Atelier pratique : élaboration d'un plan de gestion des risques

- En groupe, les participants élaborent un plan d'action pour gérer les risques d'un projet d'achat fictif.
- Discussion et feedback collectif sur les propositions de plan de gestion des risques.

Suivi et amélioration continue de la gestion des risques

- Mise en place d'un processus de revue et d'amélioration continue des stratégies de gestion des risques.
- Retours d'expérience et partage des meilleures pratiques entre participants.

PRÉSENTIEL

Achats - Approvisionnement

Réf : 044HA07

Les essentiels de la fonction achat

Les achats responsables

Comprendre et intégrer les achats responsables dans le processus d'achat

Enjeux des achats responsables

- Introduction aux principes des achats responsables : définition, enjeux sociaux, environnementaux et éthiques.
- Comprendre les bénéfices des achats responsables pour l'entreprise et les parties prenantes.
- Impact sur l'image de marque, la conformité réglementaire, et la performance globale.
- Présentation des principaux cadres de référence (normes ISO 20400, Pacte Mondial, législations locales et internationales).

Les critères des achats responsables

- Identifier les critères à intégrer dans une démarche d'achats responsables.
- Critères environnementaux : réduction des émissions de CO_2, optimisation des ressources.
- Critères sociaux : respect des conditions de travail, inclusion des PME et entreprises sociales.
- Critères éthiques : lutte contre la corruption, commerce équitable.

Intégrer les achats responsables dans le processus opérationnel

Déployer une stratégie d'achats responsables

- Savoir intégrer les critères responsables dans le processus d'achat.
- Analyse des besoins en tenant compte des enjeux durables.
- Sélection des fournisseurs sur des critères responsables : outils d'évaluation.
- Intégration des critères dans les appels d'offres et les contrats (clauses sociales et environnementales).

Atelier pratique : Cartographie des risques liés aux achats responsables (1h 30 min)

- Identifier et évaluer les risques potentiels lors de la mise en place d'achats responsables (coût, disponibilité des fournisseurs, conformité).
- Construction d'une cartographie des risques pour un produit ou une famille de produits.

Systématisation des achats responsables à toutes les familles de produits

Appliquer la démarche à différentes familles de produits

- Apprendre à systématiser la démarche pour chaque type de produit ou prestation.
- Adapter les critères selon les familles d'achats : produits industriels, services, IT, consommables, etc.
- Étude d'exemples concrets d'intégration des critères responsables pour différentes catégories.
- Études de cas, fiches de travail, exemples concrets de stratégies.

Atelier pratique : Élaboration d'un cahier des charges responsable

- Savoir rédiger un cahier des charges intégrant les critères d'achats responsables.
- Chaque groupe élabore un cahier des charges pour un produit ou service fictif en incluant les critères sociaux, environnementaux et éthiques.

Suivi et évaluation des achats responsables

Outils et indicateurs de suivi des achats responsables

Achats - Approvisionnement

Réf : 044HA07

Les essentiels de la fonction achat

- Mettre en place des indicateurs pour suivre la performance des achats responsables.
- KPI (indicateurs de performance) pour mesurer l'impact des achats responsables : empreinte carbone, économie circulaire, respect des conditions sociales.
- Outils de reporting : ERP, tableaux de bord spécifiques.

Amélioration continue et intégration dans la politique RSE de l'entreprise

- Intégrer la démarche d'achats responsables dans une stratégie RSE globale.
- Identifier les axes d'amélioration pour les achats responsables.
- Évaluation des fournisseurs sur des critères RSE, communication des résultats et mise en place de plans d'action correctifs.

Négocier aux achats

Preparation et techniques de Négociation (2 jours)

Introduction à la négociation achat

Présentation des objectifs de la formation

Les enjeux de la négociation dans le processus d'achat

Les différents types de négociation achat

Préparer et organiser ses négociations :

Analyse des besoins et définition des objectifs

Collecte et analyse des informations (fournisseurs, marché)

Définir une stratégie de négociation : choix des leviers de négociation

Cas pratique 1 :

Préparer une négociation : travail en groupes sur un cas réel

Techniques de négociation

Maîtriser les étapes de la négociation :

Les phases de la négociation : ouverture, discussion, proposition, conclusion

Techniques pour conduire une négociation efficace

Techniques de communication en négociation :

L'écoute active et la reformulation

Gérer les objections et les conflits

L'importance du langage non-verbal

Cas pratique : Simulation de négociation : rôle des acheteurs et des fournisseurs, débriefing

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 : 044HA07

Les essentiels de la fonction achat

Optimisation du comportement et conclusion de la négociation

Optimiser ses comportements de négociateur :

Gérer son stress et ses émotions

Adapter son style de négociation en fonction du profil de l'interlocuteur

Techniques de persuasion et d'influence

Cas pratique : Exercices d'adaptation des comportements selon les situations de négociation

Cas pratique : Négociation complexe : mise en situation avec plusieurs variables à gérer

Conclure une négociation et formaliser un accord :

Techniques pour parvenir à un accord gagnant-gagnant

Formalisation des accords : contrats, mémos d'entente, etc.

Suivi et gestion de la relation post-négociation

Cas pratique 5 : Simulation finale : conclure une négociation et rédiger un accord

Dates & lieux

15, 16 octobre, 04, 05, 18,19 novembre, 02,03, 16 et 17 décembre 2025

Nantes / St-Herblain

€ 4200.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 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.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des

Achats - Approvisionnement

Réf : 044HA07

Les essentiels de la fonction achat

compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

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, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.

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.