Achats | Logistique | Certificat de Compétences en Entreprise

# Réaliser des achats en TPE-PME [Parcours Certifiant]

## En résumé

La fonction achats est un levier stratégique de performance pour les organisations. Elle permet de maîtriser les coûts, sécuriser les approvisionnements et intégrer les enjeux de qualité, de responsabilité sociale et environnementale dans les décisions d'achat.

Cette formation vous permet d'acquérir les méthodes et outils essentiels pour analyser les besoins d'achat, sélectionner les fournisseurs, conduire des négociations et suivre l'exécution des commandes dans une logique de performance durable.

Éligible au CPF, ce programme vous donne les clés pour développer des compétences opérationnelles immédiatement applicables.

Validez le **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) – Réaliser des achats en TPE-PME (RS7380)** délivré par CCI France et reconnu par France Compétences.

Inscrivez vous ICI dès maintenant  sur Mon Compte Formation (CPF).

Les frais liés à l'examen et à la certification sont inclus dans le tarif global.

**Durée**
4 jour(s) / 28 heure(s)

**Effectif**
De 4 à 12 stagiaires

**Tarif**
2255 € NET

**CPF**
Éligible CPF

**Certifiante**
Oui

**Code RNCP / RS**
RS7380

**Référence**
ACHA-CCE-7380-01

## À qui s'adresse la formation ?

### Public

? Cette formation s'adresse aux professionnels qui interviennent dans le processus d'achat, de manière partielle ou complète, au sein de TPE, PME, business unit, collectivités ou structures associatives.

### Prérequis

Quelle que soit la voie d'accès choisie, le candidat doit justifier d'une expérience professionnelle et/ou extraprofessionnelle en lien avec les compétences visées.

Le positionnement du candidat est soumis à la validation de l'organisme de formation.

Le candidat pourra accéder à la certification :
• soit à l'issue du parcours de formation ;
• soit en présentant un portefeuille de preuves (dossier préparé en amont, évalué par un professionnel et soumis au jury de certification).

Un doute sur votre éligibilité ? Contactez nous, nous vous aiderons à évaluer si cette formation est faite pour vous !

A l'issue de la formation, vous serez en capacité de :

- Analyser les besoins d'achat d'une organisation en intégrant les contraintes techniques, économiques et environnementales.
- Identifier et sélectionner des fournisseurs adaptés aux besoins de l'entreprise.
- Conduire ou participer à une négociation commerciale structurée.
- Assurer le suivi et le contrôle de l'exécution des commandes.

## Programme

Notre formation est structurée en blocs d'apprentissage progressifs, avec une approche pratique et immersive pour un maximum d'efficacité.

**Bloc de compétence 1 : Analyser les besoins d'achat**

**Analyse des besoins internes**
• Collecte des besoins auprès des services internes
• Intégration des critères de qualité, performance et responsabilité environnementale
• Analyse des contraintes de l'entreprise (MAKE OR BUY)

**Définition du cahier des charges**
• Formalisation des caractéristiques techniques et fonctionnelles
• Intégration des critères sociaux et environnementaux
• Rédaction d'un document structuré pour la consultation fournisseurs

**Bloc de compétence 2 : Identifier et évaluer les fournisseurs**

**Sourcing fournisseurs**
• Utilisation d'outils numériques et de plateformes de sourcing
• Identification des fournisseurs potentiels
• Mise à jour du panel fournisseurs

**Évaluation des offres**
• Analyse multicritère des propositions commerciales
• Comparaison des performances économiques et environnementales
• Construction d'un tableau comparatif des offres

**Bloc de compétence 3 : Négocier et contractualiser l'achat**

**Sélection du fournisseur**
• Analyse des résultats de l'évaluation des offres
• Justification du choix du fournisseur

**Conduite de la négociation**
• Définition de la stratégie de négociation
• Conduite de l'entretien de négociation
• Formalisation de l'accord commercial

**Bloc de compétence 4 : Suivre et contrôler l'exécution des achats**

**Suivi des commandes**
• Contrôle des conditions de livraison et de conformité
• Suivi des indicateurs de performance

## Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

## Suivi d'action

- Évaluation finale permettant de mesurer les connaissances et compétences acquises et d'apprécier la progression réalisée.
- Recueil de la satisfaction des participants via un questionnaire et un temps d'échange en fin de session.
- Remise d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire.

## Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Évaluation

**Modalités de validation de la certification :**

- **Étude de cas (2h00)** : Analyse approfondie d'un cas réel
- **Soutenance orale (30 mn)** devant un jury de pairs pour démontrer votre capacité à appliquer les enseignements.

La certification  est délivrée lorsque le candidat valide au minimum 80 % des compétences du référentiel.

Dates de passage de la certification en 2026 :

- Aix en Provence: 10 décembre 2026
- Distance : 8 décembre 2026

La date de l'épreuve orale sera communiquée ultérieurement.