ACHATS

# Métier d'acheteur : analyser le besoin, consulter le marché et négocier

Prendre un poste d'acheteur suppose de maîtriser une chaîne complète : traduire un besoin technique en cahier des charges, connaître le marché fournisseurs, construire une consultation, négocier et sécuriser le contrat puis suivre la performance du fournisseur. Chaque maillon demande des méthodes propres et une erreur commise en amont se paie tout au long du contrat. Ce parcours de huit jours couvre l'ensemble du processus achat. Chaque étape est travaillée sur des cas concrets puis rejouée dans un fil rouge suivi du début à la fin. Les participants repartent avec les documents types nécessaires à la conduite d'une consultation et à la négociation d'un contrat.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **8 jours — 56 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 4 850 € HT** | **11 jours ouvrés après validation du financement.** |

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

## 01 Public visé et prérequis

**PUBLIC VISÉ**
Acheteurs en prise de fonction et approvisionneurs évoluant vers la fonction achat ainsi que les techniciens amenés à conduire des consultations fournisseurs.

**PRÉREQUIS**
Aucun prérequis

**POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE**
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

## 02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer la fonction achat et ses leviers dans la performance de l'entreprise
- Traduire un besoin interne en cahier des charges exploitable
- Analyser un marché fournisseurs et construire un panel
- Conduire une consultation et comparer des offres sur des critères objectifs
- Préparer et mener une négociation d'achat jusqu'à l'accord
- Sécuriser le contrat et piloter la performance du fournisseur

## 03 Programme détaillé

### M1 La fonction achat et ses leviers

- Comprendre où se crée la valeur
- Situer les achats dans la chaîne de valeur de l'entreprise
- Distinguer les achats de production des achats de fonctionnement
- Repérer les leviers d'action au-delà du prix
- Raisonner en coût complet d'acquisition d'un produit ou d'un service
- Positionner son rôle face aux prescripteurs internes
- Atelier : Analyse d'un portefeuille d'achats et repérage des familles à fort potentiel de gain.

### M2 Du besoin au cahier des charges

- Traduire sans se laisser enfermer
- Conduire l'entretien de recueil du besoin avec le prescripteur
- Distinguer le besoin fonctionnel de la solution imaginée
- Rédiger un cahier des charges qui laisse place aux propositions
- Définir les critères de choix et leur pondération
- Faire valider le besoin avant de lancer la consultation
- Cas pratique : Réécriture d'un cahier des charges rédigé sous forme de solution imposée par un prescripteur.

### M3 Connaître et structurer le marché fournisseurs

- Savoir à qui l'on s'adresse
- Analyser la structure et les équilibres d'un marché fournisseurs
- Identifier et qualifier de nouveaux fournisseurs
- Évaluer la solidité et les risques d'un fournisseur
- Construire un panel et le faire vivre
- Mesurer sa propre attractivité auprès du fournisseur
- Atelier : Analyse d'un marché fournisseurs et construction du panel cible pour une famille d'achats.

### M4 Conduire la consultation et négocier

- De l'appel d'offres à l'accord
- Construire le dossier de consultation et son calendrier
- Comparer les offres sur une grille objective
- Préparer sa négociation avec objectifs et marges de manœuvre
- Conduire l'entretien de négociation et traiter les objections
- Conclure et formaliser l'accord obtenu
- Mise en situation : Négociation filmée avec un fournisseur en position de force sur une famille d'achats sensible.

### M5 Contractualiser et suivre le fournisseur

- L'achat ne s'arrête pas à la signature
- Repérer les clauses essentielles d'un contrat d'achat
- Sécuriser les engagements de délai et de qualité
- Construire les indicateurs de suivi de la prestation
- Conduire une revue de performance fournisseur
- Traiter un litige et décider de la suite de la relation
- Cas pratique : Revue de performance d'un fournisseur dont les retards de livraison se répètent.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
Présentiel ou à distance

**LIEU / FORMAT**
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

**MÉTHODES MOBILISÉES**
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

**ENCADREMENT**
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION**
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

**SANCTION DE LA FORMATION**
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

**DÉLAI D'ACCÈS**
11 jours ouvrés après validation du financement.

**FINANCEMENTS POSSIBLES**
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

**DATES / SESSIONS**
Entrées permanentes

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|
| Inter-entreprises | -10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session. | **À partir de 4 850 € HT** |

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

**RÉFÉRENT HANDICAP**
Tiffany LESTROUBAC

**CONTACT**
contact@monpoleformation.fr

## 09 Indicateurs de résultats

| INDICATEUR | RÉSULTAT | MODALITÉS DE CALCUL |
|---|---|---|
| Taux de satisfaction | **N/A** | Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois |
| Taux d'abandon | **N/A** | Calculé sur les 12 derniers mois |

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

## 10 Contacts

**INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS**
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

**ADRESSE**
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

**RÉCLAMATIONS**
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr