Formation Réaliser des achats en TPE-PME - Option CCE

Achat / Transport / Logistique **Comptabilité / Gestion / Finance**

Référence de la formation : **Z004**
Villes : **Strasbourg**, **Mulhouse**, **Colmar**

Maîtriser les mécanismes pour analyser, organiser, réaliser, suivre et contrôler les achats de l'entreprise !

Réaliser des achats en TPE-PME recouvre principalement les activités suivantes :

- Collecte, analyse et définition des besoins d'achat de l'entité
- Sourcing de fournisseurs répondant aux besoins de l'entité
- Réalisation de l'achat de biens ou services et le suivi de la bonne exécution du marché



En présentiel ou à distance



CPF



Formations certifiantes



Accessible

Durée : **4 jours (28 heures)** + Examen final (2h30)
Tarif Inter :

1 690 € net / personne
Option CCE en sus : 500 € net / personne

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 30 octobre 2026

Nouveau Programme ! Nouvelle durée ! Nouvelle certification !

La formation **Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats** vous permet d'acquérir ou de consolider vos compétences dans l'organisation et le suivi des achats.

Vous allez prochainement ou avez exercé une mission en lien avec les achats pour votre entreprise ?

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

Vous devez rechercher, identifier et sélectionner des fournisseurs ? Ou allez gérer, suivre et contrôler les commandes ? Vous voulez faire certifier vos compétences ?
Alors cette formation courte de 5 jours certifiante est parfaite pour maîtriser les mécanismes d'une bonne organisation, réalisation et gestion des achats de l'entreprise.

Objectifs de la formation

- 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.

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Tout collaborateur amené à exercer des missions d'achat, de façon occasionnelle ou régulière
- 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

Pré-requis

- **Formation** : Aucun. Le **positionnement du candidat** est soumis à la validation du référent pédagogique.
- **Certification** ; 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. Il 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).

Les points forts de la formation ?

- Formation animée par un **expert** de la formation pour adultes
- **Outils opérationnels** utilisables en entreprise
- Mises en situation
- **Une certification favorisant l'employabilité** et la mobilité professionnelle dans des secteurs variés

Programme de la formation

1. 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

2. 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

3. 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

4. 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

5. Sélection de l’offre conforme aux attentes

- Croisement des résultats avec les objectifs stratégiques
- Application des principes d’achats responsables (équité, transparence, durabilité)
- Justification des choix sur la base de données traçable
- Préparation de la stratégie de négociation

6. 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

7. 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

8. 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

Modalités de la formation

La formation repose sur des **méthodes pédagogiques orientées vers la mise en pratique des compétences professionnelles**, en lien avec le référentiel.

Elle combine 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 **échanges de pratiques entre participants** sont intégrés afin de favoriser la transférabilité des compétences en situation professionnelle.

Des **supports pédagogiques** sont remis aux participants.

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques
Mises en situation et études de cas
Échanges d'expériences et travail collaboratif

Organisation

Formation à distance ou en présentiel

Évaluation des connaissances

L'évaluation des compétences repose sur une évaluation globale comprenant :

- Une **épreuve écrite, d'une durée de 2** heures, prenant la forme soit d'une mise en situation professionnelle contextualisée, fondée sur **une étude de cas** d'entreprise relative à la gestion financière d'une TPE-PME, avec production de livrables opérationnels, soit d'un **portefeuille de preuves**.
- Une **épreuve orale d'une durée de 30 minutes**, consistant en un entretien avec le jury évaluateur permettant d'apprécier la compréhension des enjeux économiques, la justification des choix méthodologiques et la capacité à communiquer les résultats de gestion.

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

Validation de la formation

ATTESTATION D'EVALUATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION

Reconnaissance : Possibilité de passer le Certificat de Compétence en Entreprise de CCI FRANCE :

- **Certification :** Réaliser des achats en TPE-PME – Certificat de Compétences en Entreprise (CCE)
- **Numéro RS :** RS7380
- **Certificateur :** *CCI* France
- **Enregistrement au Répertoire Spécifique :** *France* Compétences
- **Date** : 27/11/2025

Lien vers la fiche officielle France Compétences : *https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7380/*

l’issue de l’évaluation globale.

Financement

Formation finançable par le CPF avec la certification » Réaliser des achats en TPE-PME – Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) : Code RS7380

STRASBOURG

COLMAR

MULHOUSE

Chiffres clés

92 %
de recommandation
en 2025

93 %
de satisfaction
en 2025

81 %
de réussite CCE
en 2025

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse