FORMATION CERTIFIANTE : Réaliser des achats en TPE-PME

Achats - 2026

La formation en résumé

Dans les TPE et PME, la fonction achats constitue un levier stratégique de performance. Elle contribue à la maîtrise des coûts, à la sécurisation des approvisionnements et à la qualité des relations avec les fournisseurs.La certification CCE – Réaliser des achats en TPE-PME (RS7380) vise à professionnaliser les pratiques d'achat en permettant aux participants de maîtriser l'ensemble du processus : analyse du besoin, sourcing fournisseurs, négociation commerciale, contractualisation et suivi des commandes.

Les + de la formation :

Le dispositif pédagogique est conçu comme une **formation-action**, centrée sur **l'analyse et la résolution de situations professionnelles liées aux achats.**

Le parcours alterne temps de formation synchrones et temps de travail asynchrones accompagnés, permettant aux participants d'approfondir les méthodes abordées et de produire les livrables attendus dans le cadre de la certification.

Durant la formation, les participants travaillent à partir d'une situation d'achat inspirée d'un contexte réel d'entreprise, leur permettant de structurer progressivement les différentes étapes du processus achat : analyse du besoin, rédaction d'un cahier des charges, sourcing fournisseurs, analyse des offres et préparation de la négociation.

Les séquences asynchrones sont accompagnées par un module de mobile learning méthodologique, proposant des contenus courts et interactifs destinés à guider les participants dans la réalisation des travaux demandés.

Cette organisation favorise l'appropriation progressive des compétences attendues et prépare les participants aux modalités d'évaluation de la certification, fondées sur une étude de cas et la production de livrables représentatifs des pratiques professionnelles de la fonction achats.

La formation est certifiante avec le passage du **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE)** «Réaliser des achats en TPE -PME » inscrit au répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7380 le 27/11/2025 et délivré par CCI France. Cette formation est éligible au CPF.

1 500 €

(non assujetti à la TVA)
Certification incluse

4 jours

soit 28 heures hors certification dont 3 jours / 21 heures en classe virtuelle et 7 heures en asynchrone

Certificat de compétences en entreprise

Eligible au CPF

Cas pratiques

Accès Mobile learning

Dates et villes

À distance -

- 19/11, 01/12, 16/12
- 30/11, 07/12, 15/12

Objectifs :

- 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.

Participants :

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 :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Prérequis pour la certification :
justifier d'une expérience professionnelle ou extraprofessionnelle en lien avec la compétence visée.
Le positionnement du candidat est soumis à la validation de CCI FORMATION

Le contenu

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 manoeuvre, 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

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Groupe de 8 participants maximum

CCI Formation met à disposition des participants l'ensemble des moyens pédagogiques et techniques nécessaires à la mise en œuvre de cette formation, conformément aux objectifs visés et au référentiel de la certification.

Formation opérée avec notre partenaire CCI FORMATION Grenoble

La formation repose sur une approche pédagogique orientée vers la mise en pratique des compétences professionnelles liées à la fonction achats. Elle combine des apports méthodologiques et conceptuels avec des activités d'application permettant aux participants de mobiliser immédiatement les outils et méthodes abordés.
Le dispositif pédagogique alterne :
- **des temps synchrones**, organisés en **classe virtuelle**, consacrés aux apports méthodologiques, aux études de cas, aux mises en situation et aux échanges de pratiques ;
- **des temps de travail asynchrones accompagnés**, permettant aux participants d'approfondir les méthodes étudiées et de produire les livrables attendus dans le cadre de la certification.

Ces activités permettent notamment de travailler sur :
- l'analyse d'un besoin d'achat,
- la rédaction d'un cahier des charges,
- la recherche et l'évaluation de fournisseurs,
- la préparation d'une négociation commerciale,
- la formalisation d'un accord et le suivi de l'exécution du marché.

Les séquences asynchrones s'inscrivent dans une logique de production progressive des livrables attendus, notamment l'analyse du besoin, le cahier des charges, l'analyse comparative des offres et les outils de suivi fournisseur.
Afin d'accompagner les participants dans ces travaux, la formation intègre un module de **mobile learning** méthodologique accessible en ligne pendant deux mois. Ce module propose des activités pédagogiques courtes et interactives (capsules, quiz, ressources méthodologiques) permettant de consolider les notions abordées pendant la formation et de guider les participants dans la réalisation des travaux demandés.

Accessible depuis un smartphone, une tablette ou un ordinateur, ce dispositif permet aux participants d'apprendre et de progresser à leur rythme, tout en consolidant les notions abordées lors des séquences synchrones.

Lorsque la formation est organisée à distance, les sessions synchrones se déroulent en classe virtuelle via la plateforme Microsoft Teams.
Un mode opératoire pour la première connexion ainsi que les accès et coordonnées du support technique sont communiqués aux participants en amont de la formation.

Matériel requis
Pour suivre la formation dans de bonnes conditions, il est nécessaire de disposer :
- d'un ordinateur équipé d'une connexion Internet,
- d'une adresse électronique active,
- d'un téléphone,
- un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles.

Moyen d'appréciation de l'action

Tout au long de la formation, les participants sont engagés dans des activités pédagogiques actives : exercices pratiques, études de cas, simulations de négociation et analyses de pratiques professionnelles.

Ces activités permettent d'apprécier la progression des participants dans l'acquisition des compétences visées et leur capacité à mobiliser les outils et méthodes de la fonction achats dans des situations professionnelles.

Modalités d'évaluation des compétences conformes au référentiel du certificateur :

Cette formation est sanctionnée par la certification "Réaliser des achats en TPE-PME» (Certificat de Compétences en Entreprise-CCE) inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 7380 et délivré par CCI France depuis le 27/11/2025.

Le dispositif d'évaluation repose sur :
- **Une épreuve écrite, d'une durée de 2h00**, prenant la forme soit d'une mise en situation professionnelle contextualisée, fondée sur une étude de cas d'entreprise

fictive ou réelle soit d'un portefeuille de preuves permettant de démontrer la maîtrise des compétences à partir d'expériences professionnelles ou extraprofessionnelles.
-**Une épreuve orale d'une durée de 30 minutes**, consistant en un entretien avec le jury évaluateur permettant au candidat de justifier ses choix, expliciter sa démarche et démontrer sa compréhension des enjeux professionnels.

La certification est délivrée lorsque le candidat valide au minimum 80 % des compétences du référentiel à l'issue de l'évaluation globale.

Dates de passage de la certification : 5 janvier 2027

Suivi de l'action :

La participation des stagiaires est attestée par l'émargement d'une feuille de présence pour chaque séance de formation synchrone.

Pour les activités réalisées à distance, le suivi de la formation s'appuie sur le temps de connexion aux outils numériques mobilisés et sur la transmission des travaux et livrables réalisés par le participant.

Ces modalités de suivi et de traçabilité sont formalisées dans un Protocole Individuel de Formation (PIF) qui précise les activités à réaliser, les productions attendues et les modalités de validation de la participation aux séquences asynchrones.

Accessibilité
L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session sauf conditions spécifiques propre aux financeurs