

# Réaliser des achats en TPE-PME

Certificat de compétences en entreprise - CCE

CPF

CERTIFICATION

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE



## Objectif de formation

Les achats sont devenus un levier stratégique majeur pour sécuriser les ressources de l'entreprise : anticipez les besoins, optimisez vos sourcing fournisseurs et négociez efficacement pour maîtriser vos coûts... et faites reconnaître vos compétences par une certification CCI France

## Programme

### 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 réglementation et les engagements RSE dans la définition des besoins

### 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

### 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)

### 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

### 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

### 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

### 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

### 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

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Professionnels qui interviennent dans le processus d'achat, de manière partielle ou complète, au sein de TPE, PME, business unit, collectivités ou structures associatives.

### Durée

4 Jours dont 28 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

1520 € par stagiaire

330 € en supplément si option CCE, réalisation d'une étude de cas

1200 € en supplément si option CCE, constitution d'un portefeuille de preuves avec accompagnement

### Adresse

#### Site de Lorient

21 quai des Indes,  
CS 30362,

56323 Lorient

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>



## Les points forts de la formation

- Formation construite autour des données de chaque apprenant permettant ainsi une individualisation et une mise en pratique immédiate.
- A l'issue de la formation, chaque apprenant aura été sensibilisé sur les méthodes et techniques d'achat d'une part et d'autre part sur la partie relationnelle avec les différents interlocuteurs.
- Passage de la certification officielle Certificat de Compétences en Entreprises (CCE) « Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats». Délivré par CCI France, mis en œuvre par les centres agréés de formation continue des CCI, le Certificat de Compétences en Entreprise est une reconnaissance formelle, inventoriée par la CNCP et éligible au CPF.

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun prérequis sauf si vous souhaitez passer la certification CCE "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats. Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant attester de compétences liées au CCE demandé qu'elle aura mises en œuvre de façon effective (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique) en milieu professionnel ou extraprofessionnel.

## Modalités d'entrée

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Collecter, analyser et définir des besoins d'achat de l'entité. Sourcer les fournisseurs répondant aux besoins de l'entité. Réaliser l'achat de biens ou services et le suivi de la bonne exécution du marché

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

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 l'issue de l'évaluation globale./ Constitution d'un portefeuille de preuves avec accompagnement d'une durée de 7h (en collectif et en individuel).

## Modalités pédagogiques

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. Les modalités pédagogiques et moyens mobilisés sont précisés par chaque organisme de formation partenaire, selon son organisation et le public accueilli.

## Les sessions



### Lorient

- Nous contacter

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 09/07/2026

**Intitulé : Réaliser des achats en TPE-PME**  
(Certificat de Compétences en Entreprise-  
CCE) - CCI FRANCE

**Cette formation est éligible CPF car elle est**  
**adossée au code répertoire spécifique :**  
RS7380 - décision du 27/11/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contacts



**LE DUC Corinne**

[formation.continue@morbihan.cci.fr](mailto:formation.continue@morbihan.cci.fr)

CCI Formation Morbihan - Site de Lorient - N° SIRET 13002280900011 - N° d'activité 53351000435  
21 quai des Indes, CS 30362, - 56323 Lorient

Tél. : 02 97 64 04 54 - [formation.continue@morbihan.cci.fr](mailto:formation.continue@morbihan.cci.fr) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

