

M03 / Achats

[Les règles d'or pour acheter aux meilleures conditions](#)

Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats – ALTARIS

Acheter, c'est se procurer, sur les marchés extérieurs, les biens et services qui sont nécessaires à l'entreprise pour transformer ces produits en produits qu'elle va vendre sur ses marchés clients.

Pour bien acheter, il faut respecter un certain nombre de règles connues des acheteurs professionnels qui consistent :

- d'abord à bien appréhender le besoin.
- Une fois qu'on a bien spécifié son besoin, il faut s'assurer que ce besoin est aligné sur les offres des fournisseurs.
- Avoir une attitude éthique vis-à-vis du fournisseur, respecter les fournisseurs.

[Comment piloter une démarche d'achats responsables](#)

Olivier Dubigeon - Expert international en développement durable – Sustainway

Comment engager une démarche d'**achats responsables** ? Est-ce qu'il y a des actions clés à mettre en place ?

Il y a 3 axes importants :

- intégrer la responsabilité sociétale au cœur du processus achat,
- l'intégrer au cœur de sa relation avec ses fournisseurs
- et l'intégrer dans l'entreprise pour être en cohérence.

[Comment trouver des fournisseurs qui vous conviennent](#)

Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp

Où peut-on trouver de l'information sur les **fournisseurs** ?

L'information est multiple et variée, auprès des pouvoirs publics, les ONG, des organismes consulaires, des réseaux d'acheteurs notamment les syndicats professionnels, mais également les fournisseurs eux-mêmes.

[Bien sélectionner ses fournisseurs pour des achats stratégiques](#)

Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS

On doit être sûr que, lorsqu'on sélectionne ses fournisseurs, ils sont compétitifs sur le marché ; que même s'ils apportent de très bons niveaux de prix, ils sont en mesure de livrer les quantités dont vous avez besoin. Il faut vérifier la **solidité financière** du fournisseur et engager avec eux des relations de long terme.

[Appliquer les techniques de négociation des acheteurs professionnels](#)

Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp

Quelles sont les grandes étapes d'une **négociation d'achat** ?

La préparation et la négociation en elle-même. La préparation, 5 points :

- la définition des objectifs,
- la partie adverse,
- le contexte,
- la stratégie
- et le déroulement.

La négociation en tant que telle : il faut prévoir le lieu, l'introduction, commencer par les points faciles à aborder avant d'arriver aux points sensibles. Enfin, il faut bien finir, reformuler, statuer les points qui ont été actés et prévoir la prochaine rencontre.

[2 principes importants de la négociation commerciale](#)

Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial

La **négociation à la vente**, la négociation commerciale, est la même que l'on vende un porte-clés, un porte-avions, une société, que l'on vende un produit, que l'on vende un service.

Les règles sont toujours les mêmes. 2 grands principes :

- ouvrir la négociation,
- trouver en permanence des portes de sortie pour l'acheteur.

[Comment réaliser des économies sur ses achats](#)

Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp

Quelle est la démarche que l'on doit mettre en place, une fois les **économies** identifiées pour challenger les fournisseurs ?

Une technique simple, c'est la possibilité de massifier ses achats, de réduire son panel de fournisseurs.

[Les solutions achats pour les petites entreprises](#)

Alain Alleaume - Expert de la fonction achats & des systèmes d'information achats - ALTARIS

Le **e-procurement** est une façon de faire du shopping en ligne, non pas sur des sites marchands avec des prix publics mais avec des catalogues négociés sur des conditions particulières de l'entreprise. Ces catalogues enregistrent des produits qualifiés. Cela permet à l'utilisateur de faire ses paniers d'achats qui seront validés en interne par un processus de Workflow.

[Sous-traiter efficacement et sans risque](#)

Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp

La **sous-traitance**, c'est l'action par laquelle un donneur d'ordre confie tout ou partie d'une prestation à un sous-traitant qui va l'exécuter. Le sous-traitant se différencie d'un fournisseur : il va être partie prenante de la construction, de la fabrication, de ce qui va être livré par l'entreprise.

La sous-traitance n'est pas une vente.

[La Supply Chain](#)

Olivier Luisetti - Formateur Performance de l'organisation - Cohesion-international

La Supply Chain est l'optimisation et la synchronisation des flux financiers, des flux d'informations et des flux physiques des marchandises. C'est également l'optimisation du **processus d'achat** des produits, du processus d'approvisionnement, du processus de production et du processus de distribution. Pour pouvoir mettre en œuvre la Supply Chain, il faut favoriser dans l'entreprise le décloisonnement, c'est-à-dire la transversalité entre les différentes fonctions.

[La qualité dans la logistique](#)

Christian Leclerc - Management organisation qualité sécurité - Clé-Consult

Le terme supply chain **logistique** est souvent employé. On désigne de cette manière toutes les activités amont et aval de la production : les approvisionnements, le transport, les activités de stockage, de gestion des stocks, des flux.

[Externaliser sa logistique e-commerce](#)

Jean-Pierre Villatte - Consultant e-commerce - Jean-Pierre-Villatte.com

Ce qui est vraiment important pour un commerçant qui envisage d'externaliser sa logistique, c'est qu'il faut qu'il se concentre sur son cœur de métier qui est de vendre. Au bout de 15 colis par jour, il est préférable d'externaliser sa logistique.

[Externaliser la logistique](#)

Renaud Fontaine - Supply Chain Management et Logistique - Alpha Logistics Consulting

Une entreprise **externalise** la logistique pour plusieurs raisons : la complexité des chaînes logistiques, leur grande étendue, les gains de flexibilité, la réduction et la variabilisation des coûts, le recentrage sur le cœur des métiers.

[Réaliser des économies avec le digital](#)

Bertrand Dufour - Expert-comptable spécialisé dans le digital - RSM

L'**EDI ou Echange de Données Informatisées** est un protocole sécurisé entre deux ordinateurs distants

à travers internet pour permettre une communication donnée. C'est un des moyens de faire la dématérialisation. Les deux outils de dématérialisation autorisés par l'administration fiscale sont l'EDI et la facturation électronique. L'objet étant de garantir, du point de vue fiscal mais également dans la relation commerciale, une traçabilité, une cohérence et une compréhension des éléments transférés.

[Le suivi des expéditions](#)

Renaud Fontaine - Supply Chain Management et Logistique - Alpha Logistics Consulting

Le flux de distribution lie un fabricant ou un distributeur à un client. Les acteurs que l'on retrouve : le distributeur ou le fabricant, généralement l'entrepôseur, le ou les transporteurs qui mènent jusqu'au client.

Chaque acteur utilise des systèmes d'information qui lui sont propres, qui sont propres à son activité. La question du suivi des expéditions nous oblige à nous poser la question de savoir comment ces systèmes, qui appartiennent à des acteurs différents, communiquent les uns avec les autres pour pouvoir suivre une expédition. Ce qui nous ramène à la fameuse question de la connectivité des systèmes : l'Echange de Données Informatisées ou EDI qui permet de créer des ponts d'information entre chaque système.

[Payer vos fournisseurs par des moyens de paiement dématérialisés](#)

Philippe Coiffard - Consultant en organisation et expert en systèmes de paiement - Philippe Coiffard Consulting

Il y a deux moyens de **paiement dématérialisés** : le virement télématique et la LCR (Lettre de Change Relevé). La Commission Européenne a voulu créer un espace unique de paiement en euro pour partager les mêmes moyens de paiement : le virement, le prélèvement, la carte bancaire.

[Les comptes de stocks](#)

Marie-Jeanne Pinard - Expert-comptable - Gexco

Un stock figure à l'**actif du bilan** de l'entreprise et regroupe l'ensemble des achats de matières premières ou de produits finis, et l'ensemble des travaux non encore sortis de l'entreprise, c'est-à-dire vendus ou facturés. C'est une partie de la richesse de l'entreprise.

[Constituer votre stock de départ](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Composantes principales dans les stocks :

- les matières premières,
- les produits semi-finis,
- le produit fini,
- 4ème catégorie, c'est ce qui se trouve en intermédiaire entre ces 3 catégories : toutes les opérations en cours,
- tout ce qui est emballage,
- les pièces détachées,
- les fournitures consommables.

[L'inventaire physique des stocks](#)

Pascal Angeloni - Expert-comptable - Duo Solutions

L'**inventaire physique** des stocks, c'est un moyen par lequel on établit la liste des marchandises ou des produits qu'on n'a pas pu vendre dans l'année. C'est une obligation pour la société ou le commerçant qui est prévue par le Code du Commerce. Ça lui permettra de valoriser ses stocks et de les positionner à l'actif de son bilan.

[L'inventaire permanent des stocks](#)

Marie-Jeanne Pinard - Expert-comptable - Gexco

Un **inventaire permanent**, pour le faire de manière rapide et efficace, il faut s'appuyer sur un logiciel informatique. Grâce à ce logiciel, dès que vous avez une facture d'un fournisseur, vous allez à la fois entrer les quantités achetées et le prix unitaire, vous saurez comme ça ce que vous avez en stock et pour combien.

Un inventaire permanent, c'est un outil très utile qui doit être utilisé par des salariés dédiés dans l'entreprise et qui doit être analysé par le chef d'entreprise. Ça permet de savoir les niveaux de stocks, article par article, et leur valeur.

[Constituer votre stock de départ](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Le **stock** minimum ou stock outil, c'est le stock nécessaire pour que l'entreprise puisse fonctionner : soit elle ne pourra pas fabriquer, soit elle risque des ruptures de stocks dans la vente.

[Le ratio de rotation des stocks](#)

Philippe Broquet - Expert-comptable - Audit Associés Essone

Le **ratio de rotation des stocks**. Ce ratio exprime la rotation des stocks, c'est-à-dire le délai moyen qu'une entreprise va mettre pour écouler ses stocks et qu'un achat soit revendu.

[Les dépréciations de stocks](#)

Marie-Jeanne Pinard - Expert-comptable - Gexco

Quelles sont les principales causes de **dépréciation des stocks** ?

Ces causes sont multiples et dépendent de la nature de l'activité de l'entreprise. En premier lieu, il peut y avoir la détérioration des marchandises stockées, la vétusté, des éléments qui restent trop longtemps en stock, les effets de mode.

[Les sources cachées du cash interne](#)

Michel Pivot - Direction financière auprès des PME - DAF Evolution

Le stock, c'est du cash qui dort, et je fais le choix de stocker, donc de bloquer de l'argent, parce que je veux faire des ventes. C'est un choix qui se comprend mais c'est une question d'équilibre. Avant de pouvoir faire un travail quelconque sur le stock, il faut d'abord le tenir correctement.

Accédez à la vidéo [L'essentiel des Achats](#) // 13:38