



# PARCOURS MÉTIER

---

# ACHETEUR OPÉRATIONNEL

## 2022

cdaf formation la référence en formation Achat depuis 1949





## LES PARCOURS MÉTIER

### CDAF FORMATION



“ Afin de développer les compétences des professionnels Achat, nous avons élaboré plusieurs parcours métier avec une pédagogie adaptée, pour atteindre les compétences nécessaires pour un poste visé. 3 parcours répondant à des attentes récurrentes ont déjà été définis, n'hésitez pas à nous contacter pour vous aider à réaliser votre parcours sur mesure afin de vous accompagner dans la réussite de votre objectif professionnel ! ”

Gaëlle Bernardet  
Coordinatrice parcours métier

#### ASSISTANT ACHAT

- Formation pour les assistants Achat  
*2 jours*
- Achat et approvisionnement par téléphone  
*2 jours*
- Tarif : 2 320 €HT  
soit 30% de remise\*

#### ACHETEUR OPÉRATIONNEL

- Profession Acheteur  
*3 jours*
- Contrats d'achats  
*3 jours*
- Négociation Achat  
*3 jours + 2 jours*
- Tarif : 4 550 €HT  
soit 30% de remise\*

#### ACHETEUR SEGMENT

- Marketing Achat et Sourcing  
*2 jours*
- Stratégie Achat  
*3 jours*
- Négociation Achat  
*3 jours + 2 jours*
- Tarif : 4 305 €HT  
soit 30% de remise\*



L'ÉQUIPE CDAF FORMATION EST À VOTRE DISPOSITION POUR CONSTRUIRE VOTRE PROGRAMME PERSONNALISÉ

Pour tout renseignement contactez Gaëlle Bernardet au 01 43 94 70 40



## SE FORMER AUTREMENT

### CAP VERS LES "JEUX EXPERTS ACHAT" POUR UNE PÉDAGOGIE INNOVANTE !



#### “ Pourquoi la pédagogie par le jeu ?

Depuis l'antiquité, les hommes jouent. De la Chine à l'Égypte ancienne, les jeux de hasard et de stratégie se sont répandus auprès de toutes les classes sociales et de toutes les générations.

En plus d'être une activité sociale favorisant les échanges entre les participants, les jeux amènent une expérience impactante.

#### Quels sont les bénéfices observables des jeux experts Achat en formation ?

Dans la lettre des achats de juillet 2019, Olivier Monin, Directeur de l'offre intra-entreprise, précise que "l'implication et la motivation sont les deux éléments qui permettent à la formation professionnelle de prendre un nouveau départ".

Le jeu est générateur d'émotions positives, favorables à l'acte d'apprendre.

Il est un axe pédagogique majeur car il permet d'ancrer les acquis, de mettre en pratique, d'amener à la réflexion, d'apprendre à collaborer, dans un climat propice à l'apprentissage.

Notre parti pris "Mieux apprendre en jouant", accompagné d'objectifs structurés, permet à l'apprenant de développer des compétences opérationnelles.

Le jeu est vecteur d'une expérience transférable en milieu professionnel. Il va créer un lien fort et évident avec le monde réel, car il s'appuie sur des situations et des problématiques concrètes.

Si votre dernière partie de Monopoly date de plus de dix ans, vous n'aurez pas besoin qu'on vous en réexplique les règles et vos stratégies gagnantes développées dans le passé ressurgiront subitement, car elles sont bien ancrées dans votre mémoire.



## 3 BÉNÉFICES POUR UNE EXPÉRIENCE UNIQUE EN FORMATION PRÉSENTIELLE

### 01 Motivation

L'envie de venir en formation et la faculté de rester attentif

### 02 Implication

Tout le monde a un rôle et participe activement

### 03 Ancrage

Le souvenir du jeu marque les esprits et amplifie le taux de mémorisation

## Pourquoi sommes-nous crédibles ?

Après les avoir testés, améliorés et déployés, nos clients répondent désormais mieux que nous à cette question.

*"C'est instructif, intéressant, et je pense que même ceux qui ne sont pas forcément joueurs dans l'âme apprennent quelque chose sans s'en rendre compte."*

Alexandre Wautelet-Burot  
ESAP 68<sup>e</sup> promotion

“ On peut en savoir plus sur quelqu'un  
en une heure de jeu qu'en une année de conversation ”

Platon

*"Les participants ont fait preuve d'une grande motivation durant toute la formation. C'est concret, pragmatique et beaucoup mieux qu'une formation avec un simple schéma.*

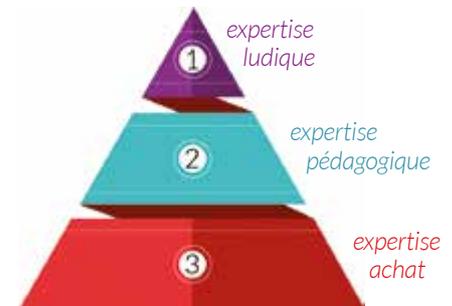
*L'ambiance était à la fois compétitive et fédératrice ! Les participants se sont tous prêtés au jeu de manière très intense. La participation et les débats étaient importants, il y a eu beaucoup de stimulation et d'échanges.*

*Nous étions 2 équipes : Rouge et Bleu. La constitution des équipes a permis que personne ne soit en retrait. Le jeu était parfait ! Nous étions tellement absorbés que nous avons même presque oublié la pause café !*

*Il apporte une transposition rapide et efficace. Les cartes aléatoires permettent de refléter les problèmes de la vraie vie d'une organisation.*

*Nous n'oublierons pas cette formation ! "*

Thierry Bacquet,  
Responsable Logistique Aéroport de Paris



## De quoi est faite notre légitimité pour concevoir des jeux experts Achat ?

Trois expertises combinées nous ont permis de créer une gamme de jeux exclusifs pour former les acheteurs, du débutant au plus aguerri.

Chaque jeu se décline autour d'une thématique Achat et cible les compétences à acquérir pour performer en situation professionnelle. Ils intègrent des fiches outils directement réutilisables en entreprise. ”

Maria Andreatchio - Ingénieur pédagogique  
Ronan Hascoët - Directeur pédagogique

# Profession Acheteur



## OBJECTIFS

- Définir les enjeux de l'acte d'achat
- Structurer un acte d'Achat en processus Achat
- Définir le rôle et les enjeux de la fonction Achat dans l'organisation
- Établir un processus Achat adapté à son organisation



## PUBLIC

- Acheteurs débutants
- Tous collaborateurs réalisant des achats



## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Jeu pédagogique : création d'un service Achat dans la société Adventure



## PRÉREQUIS

- Aucun



## CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

## PROGRAMME

Formation réalisée autour d'un jeu fil rouge profession Acheteur  
Durant ce jeu, les stagiaires vont participer à la création d'un service Achat chez Adventure

### Lancement du jeu : quelle place occupe la fonction Achat dans les organisations ?

- L'entreprise Adventure à besoin de vous !  
Aidez-là à organiser ses achats
- Vous devrez expliquer pourquoi les achats sont devenus une fonction incontournable

### Un bon achat est un achat structuré

- Contribuez à la création d'un processus Achat chez Adventure !  
Quelles activités mener aux étapes du processus ?
- Vous découvrirez le processus Achat et les activités associées à chacune de ses étapes et vous comprendrez quelles sont les missions des acheteurs

### Prenez un bon départ

- Définissez les priorités Achat et les contributeurs à l'acte d'Achat chez Adventure
- Vous utiliserez les outils de priorisation et vous penserez l'acte d'Achat comme un projet à part entière

### Visez le juste nécessaire

- Vous devez challenger le besoin d'un collaborateur d'Adventure, pour son bien et celui de votre organisation
- Vous aurez besoin d'explorer les 5 dimensions du besoin et surtout faire la différence capitale entre les spécifications techniques et les spécifications fonctionnelles

### Les fournisseurs dont vous avez besoin existent-ils ?

- Il faut désormais étudier les marchés amont d'Adventure afin d'assurer que le marché est en mesure de répondre au besoin. Pour cela, rien de mieux que de transposer aux achats le puissant modèle des 5 forces de Porter

### Élaborez vos stratégies d'achat

- Construisez la matrice de segmentation Achat d'Adventure grâce à la célèbre et indémodable matrice de Kraljic
- Quelle sera la meilleure stratégie pour chacun de vos segments d'achat ?

### Choisissez les meilleurs

- Sélectionner les meilleurs fournisseurs grâce à une grille multicritères pour un besoin d'Achat d'Adventure
- Préparer et mener une négociation pour Adventure en respectant les règles fondamentales du négociateur Achat

### N'oubliez pas le plus important

- C'est maintenant le moment de faire en sorte que toutes les étapes précédentes prennent corps dans la réalité, par le déploiement concret des accords contractuels, et le suivi de la performance attendue
- Construisez un tableau de bord Achat pour Adventure
- Vous pourrez également vous appuyer sur le triangle de la performance

### Retour à la vraie vie

- Transposez les acquis de la formation dans votre environnement professionnel
- Mettez les à profit immédiatement en rédigeant un plan d'action
  - 1 - Réflexion sur les acquis de la formation : méthodes, démarches, outils, bonnes pratiques
  - 2 - Identification des éléments transposables à son environnement professionnel
  - 3 - Déploiement avec la rédaction d'un plan d'action individuel



*Profession Acheteur :  
un jeu pédagogique CDAF Formation*

# Contrats d'Achat



## OBJECTIFS

- Savoir préparer la mise en place d'un contrat
- Connaître les obligations des parties au contrat
- Connaître les règles de la responsabilité contractuelle
- Comprendre les principes juridiques nationaux et internationaux
- Comprendre les clauses d'un contrat d'Achat
- S'assurer de la bonne exécution du contrat
- Prévenir et gérer un contentieux éventuel



## PUBLIC

- Responsables Achat, Acheteurs
- Gestionnaires de contrat



## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Échanges d'expériences
- Jeu pédagogique



## PRÉREQUIS

- Aucun



## CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

## PROGRAMME

### Introduction

- Nul n'est censé ignorer la loi
- Présentation des différentes juridictions

### PARTIE 1 : PRÉSENTATION DU CONTRAT D'ACHAT ET PHASE PRÉCONTRACTUELLE

#### Notion du contrat

- Définition
  - le contrat est un acte juridique et une convention
  - les différentes obligations nées du contrat : obligation de faire, de ne pas faire et de donner
  - définition du contrat d'achat : un contrat commercial
  - particularité des contrats commerciaux
- Principes fondamentaux du droit des contrats
  - l'autonomie de la volonté
  - l'effet relatif des contrats
  - la force obligatoire des contrats
- Typologie des contrats
- Principaux montages juridiques
- Contrat cadre
- Contrat particulier

#### La phase précontractuelle

- Le contrat dans le processus achat
- Le but de la phase précontractuelle
- Le déroulement de la phase précontractuelle

## PARTIE 2 : FORMATION ET CONTENU DU CONTRAT D'ACHAT

### Les conditions de validité du contrat d'achat

- Les conditions de forme
  - le principe du consensualisme
  - l'exception des contrats solennels
  - le contrat entre absents
- Les conditions de fond
  - un consentement intègre
  - l'objet du contrat
  - la cause / la capacité
- Sanction
  - la nullité
  - les D&I

### Le contenu du contrat d'achat

- Les CGV /CGA
  - présentation / contenu
  - les règles de prévalence
  - la loi Dutreil 2006
  - la loi de modernisation de l'économie
- Les clauses du contrat d'achat
  - la clause objet / la clause prix / la clause durée
  - la clause de réserve de propriété
  - les clauses de propriété intellectuelle
  - clause limitative de responsabilité

- clause relative aux assurances
- clause compromissoire et d'attribution de compétence
- clause pénale / clause résolutoire

## PARTIE 3 : L'EXÉCUTION DU CONTRAT D'ACHAT

### Les obligations des parties au contrat d'achat

- L'étendue des obligations
  - l'obligation de moyen
  - l'obligation de résultat
- Les obligations du vendeur
  - obligations légales
  - obligations jurisprudentielles
- Les obligations de l'acheteur
  - l'obligation de collaboration
  - l'obligation de paiement du prix
  - l'obligation de réception

### Le contentieux relatif à l'exécution du contrat

- La phase précontentieuse
  - la mise en demeure
  - l'exception d'inexécution
- La phase contentieuse
  - la responsabilité contractuelle
  - la réparation

- Les moyens d'exonération de responsabilité
  - les moyens contractuels
  - les moyens factuels : la cause étrangère

### Le contrat et les pouvoirs du juge

- L'interprétation des contrats
  - principe
  - modalités d'interprétation
- La révision du contrat
  - l'imprévision contractuelle
  - la prévision contractuelle

# Négociation Achat - Niveau 1



## OBJECTIFS

- Distinguer les éléments de méthodes et les éléments intuitifs dans l'expérience individuelle et collective
- Confronter les habitudes, les croyances et les idées reçues à une approche structurée
- Acquérir les fondamentaux de la négociation dans les éléments de langages utilisés et la posture à adopter
- Bâtir une méthode personnalisée dans la préparation et la conduite de négociation



## PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation



## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et ateliers
- Mises en situation et échanges d'expérience
- Jeux pédagogiques



## PRÉREQUIS

- Aucun



## CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

## PROGRAMME

### Introduction

- Aimez-vous négocier ?
- Exercice "L'art de la guerre"
- Activité : Les tables de la loi du négociateur

### Réflexes conditionnés

- Test de négociation
- Pourquoi dites-vous ça ?  
Ces mots qui vous desservent
- Pourquoi faites-vous ça ?  
Cette attitude qui trahit vos intentions

### Préceptes de l'audace

- Conseils pour une posture audacieuse
- Les 3 dilemmes du négociateur
- Exercice "le marchand de vin"
- Le principe d'indétermination

### Idées reçues

- Chantage ou jeu de dupe
- La limite du raisonnable
- La relativité WinWin

### Anticipation

- Escape game : les 7 clés de l'anticipation
- NegoKit®

### L'enjeu

- Objectif SMART
- Estimation de la blind
- SWOT game 1 : opportunités et menaces

### Rapport de pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Détermination du pouvoir réel
- SWOT game 2 : Forces et faiblesses
- Influence du pouvoir exprimé

### Valeurs échangeables

- Plage idéale
- Valeur de saturation
- Valeur de déconnexion
- Table de mixage

### Première annonce

- Valeur d'ancrage
- 8 conseils pour que le premier coup fasse la moitié du combat
- Prise de position

### La tactique

- Composantes
- Négociateur en équipes

# Audace, anticipation et ligne de conduite

---

## Dernier recours

- L'as de pique
- 3 critères pour le créer
- 3 conditions pour le jouer
- Mise à jour du NégoKit®

## Conduite de négociation

- Négo ciné 1 : "Intolérable cruauté"
- Négo ciné 2 : "True Grit"
- Les 4 phases d'une négociation réussie

## Scénario de négociation

- Focus sur l'ancrage
- Focus sur l'exploration
- Focus sur l'échange
- Focus sur la décision
- NégoKit® : Le scénario de négociation

## Le suivi de la négociation

- Formalisation et applicabilité de l'accord
- La post-négociation en interne
- Plan d'action de mise en place des éléments négociés

## Conclusion

- Trouvez votre voie
- NégoKit® version complète

# Négociation Achat - Niveau 2 Techniques et Tactiques



## OBJECTIFS

- Établir un regard critique sur les techniques les plus usitées
- Utiliser les techniques appropriées au contexte et au service de l'objectif fixé
- Analyser les données de la négociation pour choisir la tactique la plus efficace
- Adopter la posture correspondante à la tactique établie
- Exprimer son pouvoir dans les proportions requises par le niveau d'ambition et la considération de la relation commerciale



## PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation



## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et ateliers
- Mises en situation et échanges d'expérience
- Jeux pédagogiques



## PRÉREQUIS

- Aucun



## CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

## PROGRAMME

### Analyse critique et pertinence contextuelle des techniques courantes

- Les légos
- Le partenariat
- Le désintérêt
- La misdirection
- Le miroir aux alouettes
- Le duel
- L'urgence
- La dévalorisation
- L'usure
- Le bluff
- Le tweet
- La promesse
- Le stagiaire
- L'avocat et le procureur
- La menace
- La saturation
- Le dossier du concurrent
- L'effet Colombo
- L'impact player
- L'ajournement
- Techniques personnelles
- Activité : négo ciné 4
- Activité : négo ciné 5

### Les leviers stratégiques

- Bien préparer pour gagner
- Ambition et créativité
- Lexique des valeurs échangeables selon Kraljic

### Expression du pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Arguments et leviers
- Le pouvoir potentiel par Kraljic

### Échiquier tactique

- Échiquier tactique
- Tactique de la reine : la conquête
- Tactique de la tour : le barrage
- Tactique du cavalier : l'influence
- Tactique du roi : la diplomatie
- Tactique du pion : le leurre
- Tactique du fou : l'ambivalence