

PROGRAMME DE CERTIFICATION

2025



EIPM

RESEARCH • UPSKILLING • PERFORMANCE

« Fondamentaux des Achats »





Il y a 33 ans, un groupe d'entreprises internationales a créé l'EIPM, le premier centre européen et mondial dédié à la **gestion des achats et des approvisionnements**. Leur vision était de construire une communauté de leaders par le biais de la **recherche, de l'enseignement, de la formation et du networking**. Depuis 1991, l'EIPM a formé des dizaines de milliers de professionnels. Notre satisfaction est de voir nombre d'entre eux prendre des responsabilités de haut niveau au sein d'entreprises phares de tous types d'industries et secteurs économiques.

EIPM au service des Managers

- Mettre à jour ou améliorer la compétence des membres de votre équipe,
- Favoriser la mise en œuvre de nouveaux savoir-faire au service de votre processus achat,
- Augmenter la performance de votre équipe et renforcez la confiance en soi de vos collaborateurs.

La clé de la réussite de la conception d'une formation personnalisée est de travailler en étroite collaboration avec vous pour refléter pleinement les besoins et spécificités de votre organisation, en adaptant les programmes à votre profil, votre mission, votre culture, vos outils et votre stratégie.

EIPM au service des Collaborateurs

- Évaluez vos connaissances et votre savoir-faire avant d'entamer votre parcours de formation et de perfectionnement,
- Élargir/améliorer votre maîtrise des achats et des sujets connexes,
- Soyez au courant des évolutions et des développements récents dans le monde des achats,
- Renforcez votre savoir-faire sur des sujets ou des méthodes spécifiques des fondamentaux de l'achat.

L'EIPM réévalue en permanence la structure et le contenu de ses programmes pour s'assurer que l'institut reste au **carrefour du monde des affaires et du monde universitaire**, en proposant une approche éducative fermement ancrée dans les pratiques commerciales de la vraie vie.

L'offre de EIPM en un clin d'oeil:



Recherche et Partage de connaissances

Keynote
Webinaires
Publications
Think Tank EIPM
Conférence Annuelle



Montée en compétences

E-learning
Formation hybride
Certifications
Coaching/Mentorat
Masterclass
Enseignement supérieur
Académies Achat



Évaluations et Benchmarks

Évaluation des compétences achat
Évaluation de la maturité achat
Negoprofiler
Profil MBTI
Profil Arc-En-Ciel
(La méthode des couleurs)



Événements de networking

Afterworks
Breakfast talks
Workshop L&D
Tables rondes des Directeurs Achat



Animation d'événements

Séminaires Achat
Workshops
Journée Fournisseurs
Conférences



La certification “**Fondamentaux des Achats**” est conçue pour fournir aux personnes qui découvrent le métier, les connaissances et le savoir-faire essentiels, pour comprendre les achats et leur rôle dans la réussite de l’entreprise. Ce programme complet de sensibilisation couvre des concepts clés tels que le *processus achat*, la *gestion des risques*, la *recherche et la sélection de fournisseurs*, les *aspects juridiques*, le *développement durable* et la *négociation*. Les participants apprendront comment est géré un portefeuille achat, en construisant des décisions fondées sur la valeur, et qui s’alignent sur les objectifs de l’organisation.

Le cours est structuré en **8 chapitres**, combinant enseignement théorique et exercices pratiques. Cette certification est la base idéale pour les débutants et/ou personnes amenées à travailler en étroite collaboration avec des acheteurs stratégiques.

Aperçu du programme :

I. Introduction Date : 05/05/2025, 09:00-12:30 CET	II. Développement durable Date : 19/05/2025, 09:00-12:30 CET
◆ Introduction aux achats, leur rôle stratégique, et les dernières tendances ◆ Principes fondamentaux de la gestion des partenaires internes ◆ Introduction aux stratégies par catégorie, aux tactiques d’achat et aux leviers d’action	◆ Introduction au développement durable ◆ Décarbonisation ◆ Introduction à l’économie circulaire
III. Risque et finance Date : 20/05/2025, 09:00-12:30 CET	IV. Sourcing Date : 02/06/2025, 09:00-12:30 CET
◆ Cartographie et analyse des risques ◆ Stratégies de réduction et de gestion des risques ◆ Les bases de la gestion financière des fournisseurs	◆ Analyse des besoins ◆ Décomposition des coûts ◆ Processus de sélection des fournisseurs
V. Analyse des données et Intelligence Artificielle Date : 03/06/2025, 09:00-12:30 CET	VI. Contrats et gestion des contrats Date : 16/06/2025, 09:00-12:30 CET
◆ Les bases de l’analyse des données ◆ Les bases de l’IA ◆ Principes fondamentaux du prompt engineering	◆ Aperçu des concepts juridiques ◆ Principes fondamentaux des contrats ◆ Gestion de l’exécution des contrats
VII. Gestion de la performance Date : 17/06/2025, 09:00-12:30 CET	VIII. Négociation Date : 30/06/2025, 09:00-12:30 CET
◆ Principes fondamentaux de la gestion de la performance des achats ◆ Gestion de la Relation Fournisseur (SRM) ◆ Indicateurs clés de performance	◆ Différencier la négociation du marchandage ◆ Méthode de préparation efficace des négociations avec les fournisseurs ◆ Conduite de la négociation

PROGRAMME DÉTAILLÉ

I. INTRODUCTION

◆ Objectifs pédagogiques

- Comprendre la valeur ajoutée des achats.
- Structurer sa communication avec les parties prenantes.
- Comprendre le concept de stratégie achat par catégorie avec les différents leviers achats à disposition pour soutenir cette stratégie.

◆ Structure du cours

- 4 modules e-learning.
- 1 Classe Virtuelle.

La formation autonome et en ligne, composée de modules e-learning, de lectures et de vidéos, doit être considérée comme un travail préparatoire aux classes virtuelles qui suivent. Elle doit donc être achevée avant d'assister à la classe virtuelle.

FORMATION AUTONOME EN LIGNE	CLASSE VIRTUELLE
◆ Stratégie de support des achats ◆ Analyse des parties prenantes ◆ Alignement stratégique ◆ Les étapes du processus achat	◆ Atelier : Rôle des achats ◆ Gestion des parties prenantes et centre d'achat ◆ Stratégies catégorielles, tactiques d'achat et leviers

II. DEVELOPPEMENT DURABLE

◆ Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes du développement durable et du triple bilan.
- Apprendre les principes des trois piliers de l'analyse extra-financière : Critères environnementaux, sociaux, et de gouvernance (ESG).
- Comprendre la décarbonisation.
- Comprendre les 9R de l'économie circulaire.

◆ Structure du cours

- 3 modules e-learning.
- 1 Classe Virtuelle.

La formation autonome et en ligne, composée de modules e-learning, de lectures et de vidéos, doit être considérée comme un travail préparatoire aux classes virtuelles qui suivent. Elle doit donc être achevée avant d'assister à la classe virtuelle.

FORMATION AUTONOME EN LIGNE	CLASSE VIRTUELLE
◆ Développement durable ◆ Développement durable et Risques ◆ Économie circulaire	◆ Le développement durable et le triple bilan ◆ La décarbonisation ◆ Atelier sur l'économie circulaire avec la découverte des 9R

III. RISQUE & FINANCE

- ◆ **Objectifs pédagogiques**
 - Identifier les différents types de risques et élaborer des plans de réduction du risque.
 - Calculer les principaux ratios et poser les bonnes questions pour évaluer la santé financière d'un fournisseur.
- ◆ **Structure du cours**
 - 2 modules e-learning.
 - 1 Classe Virtuelle.

La formation autonome et en ligne, composée de modules e-learning, de lectures et de vidéos, doit être considérée comme un travail préparatoire aux classes virtuelles qui suivent. Elle doit donc être achevée avant d'assister à la classe virtuelle.

FORMATION AUTONOME EN LIGNE	CLASSE VIRTUELLE
◆ Analyse des risques ◆ Comprendre les états financiers	◆ Atelier : La matrice des risques (impact/probabilité) ◆ Stratégies d'atténuation et de gestion des risques ◆ Évaluer la santé financière des fournisseurs

IV. SOURCING

- ◆ **Objectifs pédagogiques**
 - Structurer sa communication avec les parties prenantes et traduire les besoins en objectifs mesurables.
 - Acquérir une solide compréhension des bases de l'analyse des coûts.
 - Mettre en œuvre une procédure de sélection des fournisseurs objective et transparente.
- ◆ **Structure du cours**
 - 3 modules e-learning.
 - 1 Classe Virtuelle.

La formation autonome et en ligne, composée de modules e-learning, de lectures et de vidéos, doit être considérée comme un travail préparatoire aux classes virtuelles qui suivent. Elle doit donc être achevée avant d'assister à la classe virtuelle.

FORMATION AUTONOME EN LIGNE	CLASSE VIRTUELLE
◆ Démarche des RFx ◆ Coûts et Économies ◆ Initiation à la décomposition des coûts	◆ Recueillir les exigences des parties prenantes (besoins vs envies). ◆ Atelier sur la décomposition des coûts (coûts fixes et coûts variables) ◆ Atelier sur le processus de sourcing (recherche et sélection des fournisseurs)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

V. L'ANALYSE DES DONNÉES ET L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

◆ **Objectifs pédagogiques**

- Découvrir les concepts clés de l'analyse des données et la puissance que les données apportent à la prise de décision
- Comprendre ce qu'est l'IA et ses applications dans le domaine des achats
- Les bases du prompt engineering appliquées aux achats

◆ **Structure du cours**

- Lectures préalables
- 1 Classe Virtuelle.

La formation autonome et en ligne, composée de modules e-learning, de lectures et de vidéos, doit être considérée comme un travail préparatoire aux classes virtuelles qui suivent. Elle doit donc être achevée avant d'assister à la classe virtuelle.

FORMATION AUTONOME EN LIGNE	CLASSE VIRTUELLE
◆ Articles sur l'IA et sur l'évolution constante de l'univers de l'IA ◆ Votre guide du prompt engineering	◆ Les bases de l'analyse des données ◆ L'IA dans les achats ◆ Prompt Engineering

VI. CONTRATS ET GESTION DES CONTRATS

◆ **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre le cadre juridique international
- Énumérer les conditions nécessaires à la validité d'un contrat commercial

◆ **Structure du cours**

- 3 modules e-learning.
- 1 Classe Virtuelle.

La formation autonome et en ligne, composée de modules e-learning, de lectures et de vidéos, doit être considérée comme un travail préparatoire aux classes virtuelles qui suivent. Elle doit donc être achevée avant d'assister à la classe virtuelle.

FORMATION AUTONOME EN LIGNE	CLASSE VIRTUELLE
◆ Fondamentaux des contrats ◆ Synthèse des concepts juridiques ◆ Synthèse des contrats	◆ Introduction aux contrats et aux conditions de leur validité ◆ Études de cas ◆ Atelier : Principales clauses contractuelles ◆ Exécution du contrat

VII. GESTION DE LA PERFORMANCE

- ◆ **Objectifs pédagogiques**
 - Comprendre les principes de la gestion de la performance
 - Appliquer les concepts de la gestion de la performances à la gestion des relations avec les fournisseurs
 - Identifier les indicateurs clés de performance (KPI) appropriés pour votre portefeuille achat
- ◆ **Structure du cours**
 - 2 modules e-learning.
 - 1 Classe Virtuelle.

La formation autonome et en ligne, composée de modules e-learning, de lectures et de vidéos, doit être considérée comme un travail préparatoire aux classes virtuelles qui suivent. Elle doit donc être achevée avant d'assister à la classe virtuelle.

FORMATION AUTONOME EN LIGNE	CLASSE VIRTUELLE
◆ Indicateurs clés de performance (KPI) ◆ Qu'est-ce que le SRM (niveau 1)	◆ Les indicateurs clés de performance les plus courants dans les entreprises ◆ Intégration de KPI dans les contrats ◆ Atelier : Créez votre propre tableau de bord équilibré de mesure de la performance fournisseurs

VIII. NÉGOCIATION

- ◆ **Objectifs pédagogiques**
 - Définir les objectifs de la négociation, y compris les différentes options
 - Organiser un plan de négociation en tenant compte des contraintes de l'entreprise, des attentes du fournisseur et de la situation du marché.
 - Élaborer des solutions alternatives (BATNA) pour éviter les situations de blocage.
- ◆ **Structure du cours**
 - 3 modules e-learning.
 - 1 Classe Virtuelle.

La formation autonome et en ligne, composée de modules e-learning, de lectures et de vidéos, doit être considérée comme un travail préparatoire aux classes virtuelles qui suivent. Elle doit donc être achevée avant d'assister à la classe virtuelle.

FORMATION AUTONOME EN LIGNE	CLASSE VIRTUELLE
◆ L'échange de valeurs dans la négociation ◆ Tactique 'offensif/défensif' en négociation ◆ Soutenir les négociations avec une MESORE	◆ Jeu de rôle sur la négociation et le marchandage ◆ Préparation de la négociation ◆ Atelier : Création du tableau de bord du négociateur

INSCRIPTION

◆ Prérequis

Aucun prérequis.

◆ Accessibilité

Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec les candidats ayant un handicap, et à travers un entretien individuel, les actions que nous pouvons mettre en place pour faciliter leur apprentissage. Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux identifiés.

◆ Taux d'obtention de la certification

Les candidats à nos certifications ont atteint plus de 96 % de réussite au cours des 24 derniers mois.

◆ Mode d'apprentissage

Ce programme de certification est dispensé en ligne.
La plateforme d'apprentissage (LMS) est ouverte dès l'inscription et accessible jusqu'à la fin du programme.

◆ Coût de la formation

2 800 €, hors taxes.
Les taxes seront appliquées selon les dispositions réglementaires liées à votre lieu de résidence fiscale.

◆ Pour postuler

Vous pouvez télécharger le [formulaire d'inscription](#) sur notre site web.
Remplissez-le et renvoyez-le à l'adresse de contact ci-dessous.
Une fois votre inscription approuvée, vous recevrez un courriel de confirmation et les informations de connexion nécessaires pour commencer le programme.

◆ Contact commercial

Mme Natalia Savitcaia
info@eipm.org
Tél : +33 (0)4 50 31 56 78

European Institute of Purchasing Management
Bâtiment Mont-Blanc 2 - 59, rue Antoine Rédier 74160 Archamps - France



European Institute of Purchasing Management



"Celui qui manque de connaissances est constamment à la merci du changement. Seul celui qui sait est capable de vivre le changement sereinement....ou le diriger !"

Bernard Gracia
Fondateur de EIPM



RESEARCH • UPSKILLING • PERFORMANCE

une filiale de

