

## Partie I : L'organisation de l'approvisionnement

### Chapitre II : L'achat

Achat = activité qui consiste à fournir la Mat 1<sup>ière</sup> et m/ses dont elle a besoin au meilleur coût et dans les délais voulus.

#### I - Processus d'achat

##### 1-Expression du besoin :

Besoin = demande d'achat d'un bien ou d'un service.  
-Prescripteur : qui définit les caractéristiques du produit.  
-L'utilisateur : qui utilise le produit)

##### 2-Prospection du marché :

Recherche des frs possibles : annonces visites, contacts, catalogues, appel d'offres

##### 3-Sélection des Frs :

-Critères quantitatifs : prix, quantités, réductions financières...  
-Critères qualitatifs : délai de livraison, mode de paiement, mode de transport, service après-vente.

##### 4-Passation de la commande :

Par écrit, par téléphone, par internet. Lettre de commande, bon de commande, bulletin de commande

##### 5-Suivi et contrôle :

-Suivi : surveiller les délais : réclamation commande, relance préventive  
-Contrôle : \*Quantitatif : nombre d'articles  
\*Qualitatif : qualité des articles

#### II – objectifs de la fonction d'achat

##### 1-Prix :

Achat en grandes quantités → réduction des prix (mise en concurrence des Frs)

##### 2-Qualité :

Améliore la qualité des produits et limite les produits défectueux

##### 3-Délai :

Livraison des Frs dans les délais :

-Evite les ruptures d'activité  
-Obtention des matières au moment voulu  
-Réduit les délais de livraison aux clients

##### 4-Flexibilité :

-Frs s'adaptant à l'évolution des besoins de l'E/se,  
-Amélioration des relations clients/Frs

##### 5-Sécurité :

Continuité des livraisons, solidité des Frs

##### 6-Continuité :

-Prévisions des besoins,  
-Analyse de la santé financière des Frs,  
-Relations de partenariat avec les Frs

#### III-Organisation de la fonction d'achat

##### 1-Les services :

-Service achat : détermine et met en œuvre la politique d'achat.  
-Service magasinage : réceptionne les commandes, livre la mat 1<sup>ière</sup> aux ateliers, comptabilise les entrées et les sorties

##### 2-Les intervenants :

-L'utilisateur : à l'origine de la formulation du besoin (service opérationnel)  
-Le prescripteur : définit les caractéristiques du produit (technicien)  
-L'acheteur : chargé du processus d'achat  
-Les décideurs : qui prennent la décision d'achat (direction générale, service financier...)

##### 3-Les modes de collaboration :

Centralisation des achats : Tous les utilisateurs formulent leurs demandes auprès d'un service achat qui assure l'approvisionnement (Cas de la P<sup>o</sup> de masse de produits standardisés)

Décentralisation des achats : les utilisateurs passent eux-mêmes leurs commandes (Cas de la p<sup>o</sup> à la commande)

##### 4-Evolution de la fonction d'achat

-Partenariat acheteurs/fournisseurs  
-Ouverture internationale  
-Nouvelles technologies (E-Achat)