Économie et Organisation Administrative des Entreprises : 2 BAC SGC

Séance 2 (L'achat – Cours)

Professeur : Mr JABER Naoufal

Sommaire

I- Introduction

II- Le processus d'achat

III- Les objectifs de la fonction achat

IV- L'organisation de la fonction achat

I- Introduction

L'achat une activité qui consiste à fournir a l'entreprise la matière 1ère et marchandise dont elle a besoin au meilleur coût et dans les délais voulus.

II- Le processus d'achat

Le processus d'achat comprend plusieurs étapes :

L'expression de besoin

Le besoin s'exprime par une demande d'achat d'un bien ou d'un service.

La prospection des marchés

La recherche des fournisseurs possible.

La sélection des fournisseurs

Parmi tous les fournisseurs possibles, il faudra retenir la (source unique) ou les fournisseurs à retenir.

Les principaux critères de sélection sont :

- Des critères quantitatifs : le prix, la quantité, les réductions financières…
- Des critères qualitatifs : délai de livraison, mode de paiement, mode de transport, service après-vente…

La passation de la commande

La commande est un document contractuel entre le client et le fournisseur, qui crée des obligations réciproques pour les parties.

La passation de la commande se fait selon différentes formes :

- Passation de la commande par écrit
- Passation par téléphone
- Passation par la télécopie, le fax…

Le suivi et le contrôle

Le suivi

L'acheteur doit surveiller les délais de livraisons et faire les relances éventuelles.

La première relance concerne la confirmation de la commande par le fournisseur, c'est-à-dire l'accusé de réception de la commande : c'est la réclamation de commande.

Le contrôle

Une fois la commande livrée, il faut contrôler les biens en quantité et en qualité.

III- Les objectifs de la fonction achat

La fonction achat permet de répondre à plusieurs objectifs :

Objectifs	Caractéristiques
Prix	L'achat en quantités importantes, réduction du prix d'achat.
Qualité	L'achat de matières premières de qualité limite les produits défectueux et les déchets.
Délais	La livraison par le fournisseur dans les délais évite les ruptures d'activité et l'insatisfaction des clients.
Flexibilité	Choix des fournisseurs pouvant s'adapter rapidement à l'évolution des besoins,
Sécurité	Sécurité Continuité des livraisons, solidité des fournisseurs.

IV- L'organisation de la fonction achat

Les services

On distingue traditionnellement deux services :

- Le service achat qui détermine et met en œuvre la politique d'achat
- Le service magasinage qui réceptionne les commandes, livre la matière première aux ateliers, comptabilise les entrées et les sorties.

Les hommes

Différents personnages interviennent dans le processus d'achat

Les modes de collaboration

Deux modes de collaboration entre les services et les hommes peuvent être envisagés :

- Centralisation des achats : consiste pour les utilisateurs à formuler leurs demandes auprès d'un service achat quiassure entièrement l'approvisionnement.

- Décentralisation de l'achat : consiste pour les utilisateurs à passer eux-mêmes leurs contrats et leurs commandes.

Évolution de la fonction d'achat

- Le partenariat acheteurs/fournisseurs : relations de longue durée entre acheteurs et vendeurs.
- L'ouverture internationale : elle entraîne des missions nouvelles du service achat.
- Les nouvelles technologies : ils ont fait évoluer la fonction d'achat. E-achat.