



Étape	Contenu de l'étape
Besoin	Les différents besoins (biens matériels et prestations de services) pour la production ou la vente sont transmis à la fonction achats à travers une « demande d'achat ». C'est un ordre ou une instruction invitant la fonction « Achats à acquérir une certaine quantité d'un article ou un service ». Il s'agit d'un document interne. Il n'est pas utilisé en dehors de l'entreprise.
Validation	<p>Que ce soit pour une demande de matériel ou une demande de prestation de service, le document émis est généralement soumis à une chaîne de validation, où un ou plusieurs intervenants sont chargés de vérifier et d'approuver les besoins, sur la base de critères qui leur sont propres : nature du besoin, quantité, valeur, dates, destination, budget ...</p> <p>Nous distinguerons donc une validation de nécessité (du volume ou des quantités demandées...), une validation technique des spécifications, une validation de l'engagement financier... qui se font concomitamment ou successivement avant la transmission effective de la demande d'achat au service des achats.</p>
Liste fournisseurs	Rechercher des fournisseurs potentiels Etablissement d'une liste restreinte Validation de la liste fournisseurs
Demande d'offre	<p>En l'absence d'un contrat ou de tout autre accord préétabli, le service achats est amené à transmettre des demandes d'offres aux fournisseurs. Chaque fournisseur consulté répond en envoyant une proposition de prix ou une facture pro forma.</p> <p>Attention ! les offres peuvent être transmises en devises différentes. Il sera alors nécessaire de les convertir dans la devise du système d'information avant de les comparer.</p>
Étude des offres	<p>Une fois que différentes offres sont reçues, vient le moment de la négociation et de la comparaison. L'étude des offres peut porter les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">• Le produit. Il doit être adapté au besoin exprimé et respecter toutes les spécifications techniques ;• Le prix. Généralement on a un pouvoir de négociation qui accroît selon les quantités et volumes de commandes ;• Les délais de livraison. Ils doivent tenir compte du degré d'urgence des besoins et des plannings de consommation ;• Le service après-vente (SAV). Le fournisseur doit donner des garanties sur sa capacité à dépanner et à entretenir le matériel après achat ;• Les conditions financières. Toutes les modalités de paiement doivent clairement être définies et précisées plus tard dans la commande ;• Les conditions particulières. Elles sont ajoutées très souvent en annexe du bon de commande et portent sur différents objets du service après-vente : validation de la prestation après démarrage des machines, rachat du matériel ancien, formation des utilisateurs... ;• Les prestations connexes. EX : transit, transport, assurance...à prendre en charge par chacune des parties doivent être clairement réparties. Dans le cas d'un achat international, le choix de l'incoterm règle de détail. Pour les achats trop techniques, ou ceux dont les spécifications sont pointues, il convient de consulter le demandeur et de faire valider par ce dernier la qualité et voire le prix de l'offre. <p>Le choix de la source d'approvisionnement peut à la fin, aboutir à la désignation d'un seul ou de plusieurs fournisseurs entre lesquelles les commandes seront réparties.</p>
Commandes	Le bon de commande matérialise le contrat d'achat. Ce document comporte les références dont on a besoin, avec leurs désignations, quantités, dates et lieu de livraison souhaitée...



	<p>Dans une même commande d'achat, il convient de regrouper dans la mesure du possible et selon cet ordre de priorité :</p> <ul style="list-style-type: none">• les références pouvant être fournies par le même fournisseur ;• les références du même fabricant ;• les références de même nature ou de même famille (le matériel électrique, le matériel informatique, matériel de peinture...)• les références ayant une adresse de livraison commune ;• les références destinées à une même utilisation ...
Validation	<p>Par principe, le responsable du service des achats valide toutes les commandes émises par les acheteurs. Il s'agit d'une opération à travers laquelle il se rassure que toutes les règles de travail aient été respectées (nombre de fournisseurs consulté, présence de justificatifs sur la négociation de l'achat, vérification des échéances de livraison...).</p> <p>D'autres validations peuvent ensuite être ajoutées au circuit : validation technique, validation des montants selon une hiérarchie des dépenses établie dans l'entreprise...</p>
Suivi commande	<p>La réception du bon de commande est confirmée par un accusé de réception envoyé par le fournisseur. Durant la période précédant la date de livraison, jusqu'à son échéance, différents documents peuvent être échangés entre le fournisseur et le service des achats : relances, préavis de livraison, préavis d'enlèvement, bon de livraison.</p>
Réception	<p>La réception est une opération qui se traduit par la vérification de l'état de la marchandise et de la conformité du bon de livraison avec le bon de commande. Elle est réalisée par les magasins de l'entreprise dans le cas d'un achat local.</p> <p>Dans le cadre d'un achat international, le transitaire est un prestataire logistique incontournable. C'est un intermédiaire, mandataire qui représente et réalise les opérations soit pour le compte du fournisseur, soit pour celui du client. A l'étranger, il assure toutes les opérations de contrôle qualitatif, quantitatif et documentaire.</p>
Païement	<p>Le paiement est toujours précédé d'une opération de contrôle facture. Il s'agit de vérifier la concordance des références, des quantités et des valeurs entre la facture, le bon de livraison et le bon de commande.</p>
SAV	<p>Le service après-vente est un service spécial du fournisseur qui garantit la réalisation parfois gratuite de certaines prestations sur les produits vendus. Le service achat doit transmettre aux différents services techniques toute la documentation relative au service après-vente (conditions particulières conclues lors de la négociation commerciale). Il s'agit pour le fournisseur d'accompagner la vie d'un équipement de production, en assurant la prise en charge de son installation, la mise en route, du conseil lors des entretiens préventifs, des dépannages et autres réparations, de la fourniture des pièces de rechange...</p>