

Formation : Acheter des prestations de service

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. APR
Prix : 1360 € H.T.

★★★★☆ 4,8 / 5

L'achat de prestations de service présente certaines spécificités et implique une vigilance particulière aux risques juridiques. Cette formation vous permet d'optimiser vos pratiques et vos techniques d'achat de prestations de service et propose une démarche d'évaluation de l'exécution de la prestation.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Cerner les enjeux et spécificités de l'achat de prestations
- ✓ Déployer les étapes du processus achat
- ✓ Anticiper les risques liés à l'achat de prestations
- ✓ Structurer sa négociation
- ✓ Établir une relation constructive et durable avec le prestataire

Public concerné

Responsables achats, responsables services généraux, tous les acheteurs concernés par la famille d'achats de prestations.

Prérequis

Connaissances de base en achat.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Ateliers. Boîte à outils. Cartographier son portefeuille d'achats de prestations et structurer les étapes du processus achat.

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application au contexte et expérience des participants.

PARTICIPANTS

Responsables achats, responsables services généraux, tous les acheteurs concernés par la famille d'achats de prestations.

PRÉREQUIS

Connaissances de base en achat.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Enjeux et spécificités de l'achat de prestations

- Comprendre les relations fonctions achats et prestataires.
- Pourquoi faire appel à des prestataires : les contraintes à prendre en compte.
- Identifier les principales familles d'achats de prestations.
- Comprendre le lien entre prestation intellectuelle et relation intuitu personae.

Travaux pratiques

Établir la cartographie de son portefeuille d'achats de prestations de services, identifier les parties prenantes et les enjeux.

2 Construire le cahier des charges d'un achat de prestations

- Traduire une demande opérationnelle en besoin fonctionnel.
- Définir le périmètre de la prestation et les éventuelles contraintes.
- Choisir des indicateurs quantifiables, vérifiables.
- Déterminer des livrables intermédiaires pour suivre l'évolution de la prestation.
- Formaliser le planning.

Travaux pratiques

Rédiger un cahier des charges pour une prestation de services.

3 Pré qualifier et sélectionner les prestataires

- Définir les critères de pré qualification selon la politique achats et RSE de son organisation.
- Identifier les critères de sélection : moyens mis en œuvre, CA, profil des intervenants...

Travaux pratiques

Préparer une grille de critères pour la sélection des prestataires.

4 Organiser la consultation et négocier

- Organiser l'audition des prestataires et la grille de sélection des offres avec les clients internes.
- Préparer la grille de négociation.
- Choisir les leviers de négociation : Forfait, RFA...

Travaux pratiques

Élaborer une grille de négociation pour une prestation récurrente.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Éviter les principaux risques associés aux prestations de services

- Obligation de moyens, obligation de résultat.
- Risque « URSAFF ».
- Travail illégal et fraude au détachement : 6 infractions à connaître.
- Risque des prestations in situ.
- Obligations liées au RGPD.
- Droits de propriété intellectuelle.
- Principales clauses contractuelles.

Etude de cas

Identifier les risques liés à une prestation et définir un plan d'action pour les réduire.

6 Suivre l'exécution de la prestation

- Organiser la réception et le retour d'expérience des utilisateurs.
- Évaluer la conformité de la prestation.
- Identifier les indicateurs de suivi.
- Mettre en place une dynamique d'amélioration continue.

Travaux pratiques

Définir les indicateurs de performance d'une prestation intellectuelle.

Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Cycle certifiant Acheteur - Réf. KAC](#)

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 18 mai, 15 oct., 15 oct., 17 déc., 17 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 mai, 15 oct., 17 déc.