

Domaine Droit, Economie, Gestion, mention Administration Economique et Sociale, spécialité Achat international

RNCP14373 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 311
Formacode(s)	34024
Code(s) ROME	M1101, M1102, N1201
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université de Strasbourg

<http://www.unistra.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le diplômé de ce master est capable d'exercer les fonctions suivantes : négocier dans un environnement interculturel; évaluer les risques de l'achat international; prendre des décisions d'achat international en tenant compte des contraintes posées par une intervention en milieu international; organiser des processus d'achat à l'international; intégrer des décisions d'achat dans une perspective stratégique.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La formation apporte des savoirs qui peuvent être segmentés en 2 catégories : opérationnels et stratégiques. Ces derniers permettent de développer principalement les capacités suivantes.

- Capacités « opérationnelles » :
- savoir identifier les besoins en approvisionnement des entreprises et savoir distinguer les différentes catégories d'achat, en particulier les achats stratégiques et non stratégiques et être capable de formuler des processus d'achat appropriés à chaque catégorie d'achat.
- être capable de prospecter et analyser le marché des fournisseurs et des produits.
- savoir effectuer des appels d'offres et établir un cahier des charges devant permettre de répondre aux besoins en approvisionnement des entreprises.
- savoir analyser les réponses aux appels d'offres et évaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux besoins des entreprises.
- être capable de sélectionner et évaluer les fournisseurs répondant à la demande des entreprises et de négocier avec eux (prix, délais, livraison, qualité...).
- savoir suivre l'exécution des contrats jusqu'à leur terme en veillant au respect des clauses contractuelles par les fournisseurs.
- maîtriser les calculs des coûts d'achat en environnement national et international : savoir raisonner en termes de Total Cost of Ownership (TCO) et en termes de Coûts de Transaction (TC).

- être capable d'acheter des matières 1ères, en particulier des matières commercialisées par les marchés boursiers.
- maîtriser les processus de gestion et optimisation des stocks
- être capable de proposer des solutions efficaces en termes de transport et de livraison (notamment concernant les Incoterms appropriés à chaque type de livraison).
- être en mesure d'appliquer la législation nationale et internationale, y compris à effectuer les déclarations et opérations douanières
- maîtriser les aspects comptables liés au métier (bilan annuel)

Les savoirs « stratégiques » doivent apporter les principales capacités suivantes.

- Capacités « stratégiques » :
 - savoir définir des orientations stratégiques à prendre en considération dans le cadre de la formulation d'une politique d'achat
 - formuler et mettre en œuvre une politique d'achat en cohérence avec la politique et la stratégie générale de l'entreprise, en particulier en raisonnant à partir du concept de « Make or Buy ».
 - proposer des axes d'évolution des relations avec les fournisseurs.
 - développer des partenariats avec les fournisseurs.
 - contribuer à la rationalisation de l'entreprise et à la réduction des coûts (objectifs de performance, axes de progrès) et être capable de suivre le budget d'une structure dédiée aux achats.
 - savoir élaborer ou faire évoluer les procédures de gestion des Achats, afin d'améliorer les performances des services achats.
 - savoir définir et mettre en œuvre la politique de « e.business » du service achat; implanter un « e.procurement » et recourir aux « enchères inversées » pour sélectionner les fournisseurs.
 - être capable d'organiser et restructurer un service achat; prendre des décisions en environnement interculturel.
 - savoir ordonner et diriger une équipe d'acheteurs et les activités d'un service achat.
 - savoir observer les nouvelles tendances en gestion des achats et être capable de formuler des recommandations pour la pratique à partir de la connaissance de ces trends.
 - être capable d'effectuer du consulting dans le domaine des achats.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les statistiques concernant nos diplômés permettent d'observer une concentration dans 5 secteurs d'activités :

- 1) Industrie : par exemple dans l'Aéronautique (Airbus, Safran, etc.), l'Automobile (PSA, Renault, Toyota, Volvo, etc.), l'Industrie électrique et électronique (Alcatel-Lucent, Alstom, General Electric, Schneider Electric, Siemens, Socomec, etc.), l'Industrie mécanique (Fenwick, Liebherr, Steelcase, etc.), l'Industrie pharmaceutique (Bayer, Hoffmann La Roche, Millipore, Sanofi-Aventis, etc.), le secteur du Luxe (Baccarat, Christian Dior, Hermès, LVMH, Rolex, etc.), l'Agro-Alimentaire (Danone, Heineken, Kronenbourg, Nestlé, etc.) et dans de nombreuses autres industries (Electro-Ménager et Electronique Grand-Public, l'Industrie pétrolière, etc.).
- 2) Services : par exemple dans les Banques (Société Générale, BNP-Paribas), la Distribution d'eau (Veolia), l'Hôtellerie (Accor), le Transport aérien (Air France, Swiss Air), la Téléphonie mobile (Bouygues, Orange, Sagem), le Tourisme (Club Méditerranée), etc.
- 3) Distribution : par exemple dans l'Habillement (Burton, Galeries Lafayette, Printemps), le sport (Décathlon), les loisirs (la FNAC), la Grande Distribution (Auchan, Carrefour, Lidl), etc.
- 4) Consulting : Conseil en Achat (Cap Gemini, etc.), recrutement d'acheteurs.
- 5) Secteur Public : Commissariat à l'Energie Atomique (CEA), CNRS, La Poste, Direction des Constructions Navales (DCN), Direction Générale de l'Armement (DGA), Conseils Régionaux, Communautés urbaines, SNCF.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

A l'issue de la formation :

- acheteur junior (assistant achat)
- responsables d'une famille d'achat (par exemple : achat de transport, achat d'emballages, achat de prestations informatiques, etc.)
- acheteur-projet
- auditeur de service achat
- contrôleur de gestion de service achat
- gestionnaire de partenariats ou de relations Business to Business (B to B)

- chef de rayon de grands magasins ou dans la grande distribution

A moyen terme (3 à 5 ans) :

- acheteur senior
- acheteur séries ou systèmes
- corporate buyer
- key account manager
- coordinateur des achats
- responsable de consortium d'achat
- responsable qualité
- analyste de la valeur

Avec une expérience supérieurs à 5 ans, accès à des fonctions comme :

- lead buyer
- directeur achat
- global sourcing leader
- directeur achat international
- directeur de centrale d'achat
- procurement manager
- responsable du budget des investissements
- responsables d'un service achat ou logistique ou SCM
- responsable de la logistique de production
- directeur d'usine

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Non Applicable

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 004 €
Familles professionnelles (FAP)	J4X62 — Employés administratifs et commerciaux des transports · tension 1/5 (Très faible) J5X40 — Agents d'exploitation du transport · tension 3/5 (Modérée) J5X80 — Techniciens d'exploitation et d'administration des transports · tension 4/5 (Élevée) J6X90 — Cadres des transports et du tourisme · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	15 088
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	10 %

Familles professionnelles (FAP)

J4X62 — Employés administratifs et commerciaux des transports
J5X40 — Agents d'exploitation du transport
J5X80 — Techniciens d'exploitation et d'administration des transports
J6X90 — Cadres des transports et du tourisme
R1X68 — Employés des services commerciaux
R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Tous les enseignants chercheurs permanents du diplôme ainsi que les intervenants professionnels (70% des enseignants)

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Tous les enseignants chercheurs permanents du diplôme ainsi que les intervenants professionnels (70% des enseignants)

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAPP.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14373/>