

Manager des achats

RNCP16208 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1102, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/02/2016

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie territoriale de Saint-Etienne Montbrison - ESC Saint-Etienne

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager des achats est un expert qui participe au processus stratégique de l'entreprise. En concertation avec la direction générale, il élabore la politique achats, définit les stratégies appropriées à chaque famille et s'assure de leur mise en œuvre.

Plus précisément, ce professionnel de haut niveau assure les activités suivantes :

- Il réalise une segmentation des achats, assure une veille et évalue les marchés fournisseurs. Il identifie les principaux acteurs et les innovations fournisseur pour créer de la valeur dans son entreprise.
- Il consolide et maintient un panel de fournisseurs homologués. Il évalue les prestations et manage les principaux fournisseurs.
- En collaboration avec les prescripteurs internes issus des différents services de son entreprise, il participe à la définition des besoins et à l'élaboration des cahiers des charges fournisseur.
- Il prépare et lance les appels d'offres et sélectionne les fournisseurs en adéquation avec les besoins de son entreprise.
- Il négocie, rédige, met en place et suit les contrats, identifie et minimise les risques, à la fois sur le plan de la dépendance fournisseur et sur le plan juridique.
- Il utilise les outils informatiques, gère les bases de données fournisseurs/produits, élabore et suit des tableaux de bord dédiés à sa fonction.
- Il organise et manage le service achats et améliore la valeur ajoutée des achats dans le respect du budget alloué.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable :

- D'élaborer la politique achats en collaboration avec la Direction de l'entreprise et segmenter les achats en familles homogènes.
- De définir le périmètre des acheteurs et décliner la stratégie par segment et famille d'achats.
- De mettre en place, animer et développer l'organisation du service achats pour le promouvoir au sein de l'entreprise
- D'évaluer le service Achats en maîtrisant les budgets, en élaborant les tableaux de bord stratégiques, et en assurant le reporting auprès de la Direction de l'entreprise afin d'optimiser sa performance.
- De traduire les axes stratégiques du département achats en objectifs qualitatifs et quantitatifs pour son portefeuille achat, en s'appuyant sur un diagnostic réalisé au moyen des outils de classification des produits et des fournisseurs,.

- D'effectuer en permanence une activité de veille technologique et économique sur le marché de son portefeuille en France et à l'étranger.
- D'identifier et analyser les besoins des directions métier de l'entreprise et des prescripteurs internes : R&D, Production, Marketing, Informatique, RH, etc., pour formaliser le cahier des charges correspondant en vue d'un appel d'offre
- De rechercher, localiser, évaluer les fournisseurs susceptibles de répondre aux besoins achats de l'entreprise pour la famille de produits gérée afin de constituer un panel de fournisseurs et de développer avec eux des relations privilégiées.
- Communiquer auprès des fournisseurs à propos de l'entreprise, de ses besoins, de son développement et des perspectives de relations commerciales, en fonction des attentes commerciales du fournisseur dans le cadre du marketing achats.
- De recueillir des informations sur le fournisseur, le produit ou service et le poids de l'achat à réaliser afin de préparer la négociation et d'identifier les enjeux/risques et de définir les stratégies alternatives et tactiques.
- Conduire les négociations, associé le cas échéant à un expert interne, avec les fournisseurs : obligations du fournisseur, conditions de paiement, mise en place ou non de contrats cadres, etc.
- D'élaborer et/ou valider avec l'aide du département juridique de l'entreprise la bonne formalisation contractuelle : contrats, accords-cadres, etc

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi/métier s'exerce au sein d'un service achats dans une entreprise industrielle, de services, ou de distribution de taille importante ou moyenne, tous secteurs d'activités confondus. Dans les petites entreprises, la fonction est généralement prise en charge par des cadres techniques de la production et des services généraux, mais certaines petites organisations peuvent opter pour la mise en œuvre d'un service achats.

L'emploi/métier peut aussi s'exercer au sein du service achats d'un établissement public ou d'une collectivité territoriale.

La mondialisation des échanges qui engendre un territoire d'investigation plus large et une implantation internationale des entreprises peut amener le manager des achats à travailler à l'étranger dans une entreprise multinationale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- directeur(trice) achats,
- directeur des achats groupe,
- directeur des achats production et hors production,
- directeur de centrale d'achats,- Responsable achats (Purchasing manager),
- responsable des marchés et achats (collectivités territoriales),
- chef de groupe achats,
- cadre des achats.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 187 €

Familles professionnelles (FAP)	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)	9 106
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

33% de représentants de l'organisme

66% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	05/02/2016
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16208/>