

Responsable de la fonction achat

RNCP16579 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1102, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/03/2016

Certificateur(s)

CEGOS S.A.

Reims Management School

<http://www.reims-ms.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Quel que soit le secteur d'activité et la taille de son entreprise, le Responsable de la fonction achats gère tout ou partie des commandes permettant l'acquisition de biens ou services nécessaires à l'activité de l'entreprise.

Sur son périmètre d'achats et avec une équipe dont il a éventuellement la charge, il a pour mission de prospecter les marchés, d'évaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux impératifs liés au contexte de son entreprise. En respectant les règles déontologiques et éthiques du métier, il propose le choix de fournisseurs adaptés. Il assure l'interface entre ses clients internes et les fournisseurs.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Techniques

- Repérer la politique de son entreprise, élaborer et proposer des orientations achats de nature stratégique
- Regrouper les produits et prestations de nature similaires d'un point de vue technique et business
- Construire un système de mesure des performances des fournisseurs adapté à la nature d'achats ou de la prestation
- Reconnaître les points clés juridiques à maîtriser ou à faire maîtriser
- Mesurer la contribution des achats à la réduction des coûts dans différentes situations
- Challenger l'expression d'un besoin émis par un spécialiste
- Rechercher et suivre les indicateurs pertinents d'aide à la décision
- Préparer et monter un dossier de négociation, conduire une négociation, convaincre son interlocuteur, maîtriser la méthode et la psychologie de la négociation
- Évaluer des risques financiers liés aux fournisseurs

Organisationnelles

- Répartir le travail entre soi et les membres de l'équipe achats en fonction des domaines d'achat
- S'organiser, distinguer ce qui est important de ce qui est urgent Déterminer des zones à enjeux
- Repérer et synthétiser les savoir-faire clés de la fonction

Relationnelles et sociales

- Établir et communiquer par famille d'achats, des objectifs spécifiques, mesurables, réalistes et définis dans le temps
- Mesurer l'efficacité de la prestation des achats en interne
- Manager un ou plusieurs acheteurs

- Gérer des relations constructives avec les fonctions connexes et clientes des Achats
 - Se présenter et présenter, devant un auditoire, un projet, un budget, un tableau de bord, une politique d'achats
 - Mobiliser des fournisseurs autour d'un projet fédérateur
- De veille et d'adaptation
- Développer son autonomie et son esprit d'analyse, maîtrise les outils de diagnostic, innover, se projeter dans l'avenir, anticiper et apporter des idées nouvelles
 - Intégrer le rayonnement global et international du business lié aux achats - Rechercher et sélectionner des informations technico-économiques

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tout type d'activité: Industrie:

- Aéronautique, spatial
- Matériel roulant, automobile, camions, ferroviaire, véhicules spécialement aménagés,
- Bâtiment, travaux publics, engins de chantiers, terrassement
- Equipements industriels, machine outils, machines spéciales, aménagement d'usines
- Maritime, construction de navires, plaisance, marine nationale
- Armement, terre, air, mer
- Electronique, industriel, grand public, produits blancs, produits bruns

Services:

- Grandes administrations
- Transport public
- Etablissements bancaires, assurances
- Etablissements de santé, hopitaux, cliniques, maisons de retraite

Distribution

- Grande distribution, Distribution spécialisée

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

responsable des achats, directeur des achats, chef de groupe d'achats, acheteur, acheteur famille, ingénieur achats, acheteur amont, acheteur innovation, acheteur projet, acheteur série, acheteur responsable de ligne de produit, responsable logistique, responsable supply-chain

RÉGLEMENTATIONS 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 continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

2 professionnels extérieurs, membres du service achats d'une entreprise

1 consultant Cegos, ou 1 membre du corps enseignant de Reims Management School, spécialistes des achats.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2016

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2117

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP27026, RNCP35893

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.cegos.fr

01 55 00 99 11

Catalogue Cegos

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16579/>