

# Manager de l'achat international

RNCP18027 · 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         | 27/07/2020                 |

## Certificateur(s)

**GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL · SIRET : 51400512300062**

**Kedge Business School**

<http://www.kedgebs.com>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le métier du management de l'achat international synthétise en cinq activités principales depuis la participation à la définition de la stratégie en cohérence avec les contraintes et objectifs de l'entreprise jusqu'à la pratique des outils opérationnels de l'achat.

Les activités du Manager de l'achat international sont stratégiques, managériales et opérationnelles :

Activités stratégiques :

Appréhender l'environnement systémique des entreprises pour participer à l'élaboration de la stratégie générale  
Elaborer et mettre en œuvre la stratégie achat, définir et déployer l'organisation achat de l'entreprise :

- Elaborer et mettre en œuvre la stratégie achat
- Piloter des Achats Responsables
- Avoir une vision globale du processus Achat
- Piloter l'Innovation Achat
- Définir et déployer l'organisation achat de l'entreprise

Contribuer à la stratégie de développement de nouveaux produits et organiser sa famille de produits

Activités managériales

Manager les équipes d'une organisation achat

- Manager les équipes d'une organisation achat
- Communiquer efficacement avec l'ensemble des interlocuteurs

Activités opérationnelles

Piloter le processus achats : de l'analyse du besoin au suivi des fournisseurs

- Gérer la relation prescripteur interne et analyser le besoin
- Réaliser le sourcing, la rédaction de la consultation et la présélection
- Analyser les offres fournisseurs, décomposer les coûts et préparer la négociation
- Sélectionner le fournisseur et négocier
- Contractualiser la relation
- Déployer les outils de suivi fournisseurs

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Capacités à l'interne de l'entreprise :

- Contribuer au développement des nouveaux produits dès la phase de conception (nouveaux matériaux, matériaux de substitution, etc.)
- Intégrer l'ensemble des exigences et spécificités liées au produit dans le processus achat
- Identifier le marché côté client, ainsi que les tendances à prendre en compte pour la distribution et la consommation du produit fini
- Identifier les spécificités organisationnelles de l'entreprise afin de répondre précisément à ses besoins
- Identifier les ressources et répondre aux exigences du département marketing
- Décliner tous les leviers de performance liés aux volets qualité, prix, service, livraison et innovation dans le processus achat
- Encourager le recours aux approches et techniques novatrices en matière d'achats
- Manager les équipes achats et faire évoluer l'organisation en fonction des compétences

Capacités à l'externe de l'entreprise :

- Identifier les fournisseurs présentant un potentiel d'innovation
  - Impliquer les fournisseurs stratégiques dans le processus de développement de produits
  - Explorer géographiquement les nouvelles sources d'approvisionnement potentielles
  - Rencontrer les fournisseurs qui pourraient contribuer aux nouveaux produits
  - Engager et améliorer les relations avec les fournisseurs
  - Sélectionner, gérer et évaluer le portefeuille de fournisseurs
  - Déployer l'utilisation des nouvelles technologies sur la fonction achat
  - Déployer les stratégies, techniques et outils best-in-class pour la fonction Achats
  - Mener une veille sur les pratiques de la concurrence dans le domaine des achats
  - Promouvoir au sein de leur structure les nouvelles exigences de qualité, de prix, de délais et d'innovation
- Capacités de communication écrite et orale en anglais

## Blocs de compétences

### **RNCP18027BC01 — Analyser le contexte macroéconomique et participer à l'établissement de la stratégie générale de l'entreprise**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- identifier les enjeux d'une entreprise dans son contexte international
- analyser la solidité financière d'une entreprise
- aligner les objectifs Achats en fonction de leur contribution à la croissance de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

A partir d'une étude de cas, le candidat devra produire :

- une analyse de la situation d'une entreprise dans son environnement par le biais d'une étude de marché
- une étude de la performance de l'entreprise en fonction de sa situation financière
- une note sur la contribution des achats dans la performance de l'entreprise

### **RNCP18027BC02 — Définir et déployer l'organisation achat de l'entreprise**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Définir et mettre en oeuvre la stratégie achats en politique d'organisation des portefeuilles et de segmentation pour l'ensemble de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

A partir d'une étude de cas, le candidat devra présenter :

- la formulation des objectifs stratégiques de l'entreprise en fonction de sa stratégie achat
- les étapes de déploiement de ces objectifs

### **RNCP18027BC03 — Contribuer à la stratégie de développement de nouveaux produits et organiser sa famille de produits**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier le processus de développement de nouveaux produits dans son entreprise

- Déterminer et mettre en oeuvre les critères de performance en ce qui concerne l'activité achat de la famille concernée
- Déterminer comment intégrer les fournisseurs stratégiques dans le processus

Modalités d'évaluation :

Sur la base d'une étude de cas, le candidat devra produire :

- Une proposition d'innovation dans un produit existant
- Une présentation des étapes du cycle de lancement d'un nouveau produit
- Une analyse des rôles et responsabilités en interne et en externe (intégration des fournisseurs stratégiques dans le processus)

#### **RNCP18027BC04 — Manager les équipes d'une organisation achat**

##### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

- Manager des ressources et une organisation des achats
- Identifier les compétences et adapter leur évolution

Modalités d'évaluation :

A partir d'une étude de cas, le candidat devra formuler :

- La structuration de son service achat par rapport au contexte de l'entreprise
- La définition des rôles et responsabilités par services, divisions, typologies d'achats
- Les compétences nécessaires pour chaque poste
- Un plan d'actions managériales individualisé par collaborateur

#### **RNCP18027BC05 — Communiquer efficacement avec l'ensemble des interlocuteurs achat**

##### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

- Adapter sa communication à l'interlocuteur par une meilleure connaissance de soi et des autres
- Construire en interne des réseaux de communication pour affirmer la légitimité de la fonction achat, et en externe pour benchmarker avec d'autres acheteurs

Modalités d'évaluation :

Sur la base d'un livret d'auto-analyse, le candidat devra produire un Plan de progrès individuel visant l'amélioration de son efficacité professionnelle en matière de communication

#### **RNCP18027BC06 — Gérer la relation prescripteur interne, analyser le besoin et réaliser le sourcing, la rédaction de la consultation et la préselection des fournisseurs**

##### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

- Procéder à l'analyse interne des besoins en achats
- Mener une analyse fonctionnelle, une analyse de la valeur
- Mener une phase de sourcing
- Rédiger le cahier des charges, l'appel d'offres

Modalités d'évaluation :

A partir d'une étude de cas, le candidat devra produire :

- Une analyse des besoins en interne
- Une proposition d'une analyse fonctionnelle
- Un sourcing des fournisseurs
- Un cahier des charges correspondant aux besoins

#### **RNCP18027BC07 — Analyser les offres fournisseurs, décomposer les coûts et préparer la négociation**

##### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

- Analyser les devis fournisseurs
- Mettre en place une méthodologie adaptée pour vérifier ou appréhender les principaux postes de coûts

Modalités d'évaluation :

Sur la base d'une étude de cas, le candidat devra déterminer :

- Les coûts de revient des fournisseurs sur le long terme
- La décomposition des devis fournisseurs par nature de charges et par fonction
- Les indicateurs de coût dans ce contexte d'appel d'offres
- Le prix global d'acquisition (TCO)

### **RNCP18027BC08 — Sélectionner un fournisseur et négocier**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

##### **Descriptif :**

- Bâtir et préparer des tactiques de négociation d'achat
- Mener les négociations
- Sélectionner le fournisseur

##### **Modalités d'évaluation :**

A partir d'un cas donné, le candidat devra simuler une négociation et choisir le fournisseur en ayant formulé :

- Une stratégie de négociation adaptée à chaque fournisseur
- Une analyse de la négociation menée

### **RNCP18027BC09 — Contractualiser la relation fournisseur et déployer les outils de suivi fournisseurs**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

##### **Descriptif :**

- Etudier et distinguer les contrats donnant plus de visibilité au fournisseur et ceux liés à une performance pérenne
- Repérer toutes les opportunités de maximiser les intérêts de l'entreprise
- Déployer et optimiser les outils de suivi fournisseurs, tableaux de bord, Key performance Indicators (KBI)

##### **Modalités d'évaluation :**

Sur la base d'une étude de cas, le candidat devra produire :

- Une analyse des responsabilités de l'acheteur et du vendeur
- Une présentation de solutions pour s'extraire d'un contrat
- Une proposition de système de suivi de la relation avec son portefeuille de fournisseurs (tableaux de bord, ERP adéquat ...)

### **RNCP18027BC10 — Avoir une vision globale du processus achat, élaborer et mettre en oeuvre la stratégie achat**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

##### **Descriptif :**

- identifier chaque étape du processus Achat comme vecteur de création de valeur
- proposer une stratégie achat permettant à l'entreprise d'atteindre les objectifs de la stratégie globale préalablement définie

##### **Modalités d'évaluation :**

Sur la base d'une étude de cas, le candidat devra formaliser :

- le processus achat de l'entreprise
- les plans d'action nécessaires compte tenus des impacts de l'environnement et des risques du marché

### **RNCP18027BC11 — Piloter des achats responsables**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

##### **Descriptif :**

- Adapter la stratégie achat aux enjeux du Développement Durable et de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

##### **Modalités d'évaluation :**

A partir de sa propre activité ou sur la base d'une étude de cas, le candidat doit concevoir un dossier écrit présentant :

- les enjeux du développement durable et de la RSE dans le processus achat
- des propositions d'évolutions de la fonction orientées achat responsable

RNCP18027BC12 — Piloter l'innovation achat

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Développer les solutions innovatrices et les faire accepter

Modalités d'évaluation :

A partir de sa propre activité ou sur la base d'une étude de cas, le candidat devra produire un dossier écrit présentant :

- la mise en oeuvre et la déclinaison des processus d'innovation dans la fonction achat
- l'intégration des e-outils innovants dans ses processus

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industrie automobile / aéronautique / navale / ferroviaire. Industrie agroalimentaire / Industrie cosmétique / Industrie chimique / Industrie pharmaceutique. BTP / construction. Energie / électricité / Télécom. Grande distribution. Santé. Banques / Assurances. Conseil. Tourisme / Hotellerie / Restauration / Loisirs. Services publics de l'Etat. Luxe. Environnement

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Acheteur / acheteur leader
- Acheteur familles / chef de groupe achats
- Responsable achats
- Directeur achats
- Consultant achats

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)<br>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)<br>R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée)<br>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<br>R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique                                                                            |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

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

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Autorité délivrant la certification 40%

Professionnels du secteur d'activité 60%

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 27/07/2020

---

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP13946

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34793

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://etudiant.kedge.edu/programmes/mai>

<https://kedge.edu/l-ecole/les-campus/campus-permanents/paris>

<https://kedge.edu/l-ecole/les-campus/campus-permanents/bordeaux>

KEDGE business school

KEDGE BS

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18027/>

## Demande CPF — formations engagées

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés   | 4                 |
| Montant total engagé   | 26 080 €          |
| Coût moyen par dossier | 6 520 €           |
| Période                | 07/2020 – 01/2021 |
| Entreprise             | 61 %              |
| France compétences     | 39 %              |

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.