

Manager des achats

RNCP19372 · 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	16/06/2015

Certificateur(s)

Formatives

<http://www.formatives.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

En toute responsabilité et autonomie, le Directeur Achats élabore la politique et la stratégie des achats et approvisionnements et veille en permanence aux stratégies fournisseurs sur un champ international. Il est le responsable et garant des relations et de communication entre tous les services de l'entreprise et les fournisseurs. Il conclut tout ou partie des achats de matières premières, de produits élaborés, ou semi-élaborés ou de services et sous-traitance nécessaires à la production de l'entreprise, prospecte les marchés, évalue la capacité des fournisseurs à répondre aux impératifs de coûts, de délais, de qualité, de quantité. Il assure l'interface des actions opérationnelles entre les fournisseurs, la production, le marketing, la commercialisation et la recherche-développement.

Il dirige le service Achats et Approvisionnements.

Ses activités sont les suivantes:

- 1-Elaboration et mise en œuvre de la politique Achats
- 2-Management d'une équipe Achats et communication
- 3-Organisation et pilotage de la fonction Achats
- 4-Mesures et évaluations des performances du service des achats
- 5-Gestion des activités de l'approvisionnement

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

1-Analyser la politique Achats de l'entreprise. Analyser la fonction transversale des achats par l'interview des différents services. Analyser les rapports de gestion du service Achats et analyser la stratégie financière. Réaliser un diagnostic de la cohérence entre stratégie achats et les stratégies fournisseurs, marchés fournisseurs. Etablir les liens et établir les liens « marché-client/stratégie d'entreprise/Stratégie achats/Marketing achats/gains de productivité. Déterminer les typologies des marchés, des obstacles et des barrières. Déterminer les nouvelles évolutions (e-procurement, e-purchasing, e-management, etc.) et les adapter à l'entreprise.2-Gérer les Achats internes des services de l'entreprise. Identifier les compétences internes nécessaires au service. Proposer un plan d'actions de motivation du personnel et d'animation d'équipe. Définir les modalités de fonctionnement adéquates : Etablissement des meilleurs modes d'échange de l'information en fonction des prestations choisies. Analyser et gérer les informations des réseaux sociaux des fournisseurs.3-Analyser un tableau de bord Achat d'un produit et analyser la stratégie appliquée et établir un tableau de performance Achat d'un produit ou service. Appliquer la méthodologie de l'Analyse de la Valeur mise en place dans l'entreprise. Réaliser un cahier des charges d'une démarche Qualité et de Développement Durable concernant un fournisseur. Rechercher une méthodologie qualitative et exploitation de

techniques de mise en place de procédures. Evaluer la cohérence entre fournisseurs stratégiques et gestion des risques. Sensibiliser son service à la démarche RSE par un questionnaire ouvert. Appliquer une méthode R et D dans le domaine des Achats. Elaborer un tableau des risques de fournisseurs déterminés. Structurer et hiérarchiser les informations, connaître les marchés et leurs rapports de force, définir la Stratégie concurrentielle. 4-Analyser les informations de la gestion administrative et comptable du service Achats. Analyser les éléments de gestion avec le contrôle de gestion. Etudier un contrat fournisseur, comprendre les engagements et leurs risques. Réaliser un audit de rapprochement des résultats chiffrables et des indices stratégiques pour mesurer la performance des achats. Maitriser les contenus des contrats passés par l'entreprise sur différents types d'affaires. Analyser les possibilités utilisées par l'entreprise par le moyen du e-achat. Faire appliquer toutes les possibilités de cet outil de travail par le service Achats. Mener une étude des marchés fournisseurs d'un pays émergents. 5-Vérifier dans une entreprise les performances des progiciels utilisés. Faire la veille des dernières réglementations internationales en fonction des pays concernés par l'entreprise. Elaborer la mise en place d'une gestion économique des stocks cohérente à la politique et au processus d'approvisionnement. Proposer des actions correctives concernant un prestataire. Collaborer à la résolution d'un contentieux juridique Approvisionnement. Analyser le registre d'évaluations, identifier les risques potentiels et faire une proposition de hiérarchisation. Identifier les moyens modernes d'approvisionnement et les adapter à l'entreprise.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Electricité, électronique.
- Industrie Automobile
- Agroalimentaire.
- Mécanique, aéronautique.
- Chimie, pétrole, pharmacie.
- Textile, habillement.
- Autres.

Type de marchés

- National
- Européen
- International

Tailles des entreprises :

- Grandes entreprises nationales + européennes
- PME/PMI

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur Achats

Directeur des Achats Internationaux

Directeur Achats Logistique, Supply Chain

Directeur Achats et approvisionnements

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 initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

- Le Directeur du centre
- Un représentant des enseignants de la formation
- 2 personnes qualifiées dans le métier ACHATS dont au moins 1 salarié
- 2 personnes en activité ayant des responsabilités de management du monde professionnel dont au moins 1 salarié

COMPOSITION DU JURY — VAE

- Directeur du centre
- 4 membres professionnels (parité : 2 employeurs –2 salariés)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 16/06/2015

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16949

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19372/>