

Responsable de la fonction achats

RNCP2117 · 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	21/04/2012

Certificateur(s)

CEGOS S.A.

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable de la fonction achats conclut tout ou partie des achats de matières premières, de produits élaborés, ou semi-élaborés ou de services nécessaires à la production de l'entreprise ou à la distribution des produits référencés dans le cas d'une activité de négoce ou de distribution. Il a pour mission de prospecter les marchés, d'évaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux impératifs de coûts, de délais, de qualité, de quantité. Il doit négocier les meilleures conditions en tenant compte des objectifs techniques et commerciaux. Il assure l'interface entre les fournisseurs, la production, la commercialisation et la recherche-développement. Il anime et dirige une équipe d'acheteurs.

Ces activités impliquent une collaboration étroite avec les services production, qualité, mercatique, études-recherche-développement, approvisionnement, méthodes, le service commercial, les chefs de rayon en distribution. Elles exigent des déplacements de fréquence variable chez les fournisseurs, les sous-traitants, dans les salons et les expositions, et souvent à l'étranger. Il doit maîtriser plusieurs langues, les arcanes du transport international, les problèmes d'assurance et les réglementations douanières. Son expérience doit lui permettre aussi d'évaluer les risques de toute nature.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

CAPACITÉS ATTESTÉES : Techniques

- connaître les différentes politiques d'entreprises, repérer la politique de son entreprise, élaborer et proposer une politique d'achats en adéquation avec cette politique d'entreprise
- regrouper les produits et prestations correspondant à des segments de marchés fournisseurs homogènes
- mettre en place le système de mesure des performances des fournisseurs adapté à la nature d'achats ou de la prestation
- connaître le droit des contrats, veiller au respect des clauses éviter d'éventuels dérapages ou novation
- mesurer la contribution des achats à la réduction des coûts dans différentes situations
- suggérer des modifications de cahier des charges, standardisation, produit budgété
- rechercher et suivre les indicateurs pertinents d'aide à la décision
- connaître les éléments de gestion des risques à l'international, risques de change, couverture à terme, incoterms, assurances, crédit documentaire
- préparer et monter un dossier de négociation, conduire une négociation, convaincre son interlocuteur, maîtriser la méthode et la psychologie de la négociation

Organisationnel

- répartir les familles entre les différents acheteurs en fonction de la charge de travail, les stratégies à mettre en place, les spécificités des marchés fournisseurs
- s'organiser, distinguer ce qui est important de ce qui est urgent. Déterminer des zones d'enjeux

Relationnel et social

- établir, par famille d'achats, des objectifs spécifiques, mesurables, réalistes et définis dans le temps
- construire le plan de communication interne, en relation avec toutes les fonctions de l'entreprise : les informations que les achats doivent aux autres fonctions et celles que ces autres fonctions doivent aux achats
- mesurer l'efficacité de la prestation des achats en interne
- manager un ou plusieurs acheteurs, gérer des équipes à distance dans le cas d'une structure possédant plusieurs sites ou des collaborateurs n'ayant qu'un lien fonctionnel et non pas hiérarchique
- connaître la gestion de production et les techniques de calcul des besoins
- connaître les différents cahiers des charges :

cahier des charges techniques, fonctionnel

- savoir présenter, devant un auditoire, un projet, un budget, un tableau de bord, une politique d'achats
- mobiliser ses acheteurs, une équipe, ses fournisseurs autour d'un projet fédérateur

De veille et d'adaptation

- élaborer et formaliser sous forme de procédures les bonnes pratiques d'achats
- rechercher et mettre à jour les paramètres pertinents pour suivre d'éventuelles dérives, les interpréter et prendre les bonnes mesures correctives
- 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 un rayonnement international ou mondial du monde des affaires, maîtrise l'environnement géopolitique, comprend le monde actuel
- connaître les sources de renseignements pour rechercher des fournisseurs, établir les critères de choix appropriés et leur pondération, vérifier l'aptitude technico économique du fournisseur potentiel

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, hôpitaux, cliniques, maisons de retraite

Distribution

- Grande distribution alimentaire (GSA), bricolage (GSB), distribution spécialisée

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur des achats, Responsable des achats, Chef de groupe d'achats, Acheteur, Ingénieur achats, Acheteur international, Acheteur amont, Acheteur innovation, Acheteur projet, acheteur série, Acheteur responsable de ligne de produit, Responsable logistique, Responsable supply-chain,

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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Un membre extérieur responsable d'une unité d'achats dans une entreprise Un membre du corps enseignant extérieur à la Cegos

Un consultant de la Cegos, spécialiste des achats

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

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/04/2012
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP16579, RNCP35893

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cegos.com>

Fiche officielle (France Compétences)

