

Responsable achats

RNCP27026 · 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	22/09/2021

Certificateur(s)

CEGOS · SIRET : 55202467100091

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable Achats s'occupe des achats de biens ou services extérieurs nécessaires aux activités de l'entreprise sur un périmètre donné :

1. Mettre en œuvre la politique Achats et la stratégie Achats de l'entreprise sur son périmètre
 - a. Veille économique et de marché
 - b. Préconisation d'une politique achat globale déclinée par famille
 - c. Proposition d'optimisations opérationnelles sur son périmètre Achats
2. Sélectionner et négocier avec les fournisseurs
 - a. Recherche d'adéquation du besoin exprimé avec le marché fournisseur
 - b. Choix par rapport aux contraintes réglementaires, notamment en Marchés Publics
 - c. Optimisation des offres par le dialogue et la négociation avec les fournisseurs
3. Manager l'équipe et la relation fournisseur
 - a. Pilotage des phases de contractualisation et gestion des risques achats
 - b. Gestion et pilotage de la relation avec les fournisseurs
 - c. Management d'une équipe achat

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Décliner les orientations stratégiques et identifier la valeur apportée par les Achats.
- Réaliser l'analyse stratégique d'un marché fournisseur.
- Emettre des recommandations nécessaires à l'élaboration d'une stratégie d'achat sectorielle.
- Elaborer un cahier des charges.
- Identifier des éléments permettant le choix des fournisseurs pertinents.
- Collaborer avec les interlocuteurs experts par domaine.
- Construire une négociation.
- Mettre en œuvre les dispositions juridiques et financières adaptées.
- Piloter la relation avec le fournisseur de manière appropriée.
- Mettre en œuvre des pratiques d'amélioration de la performance de l'activité Achats
- Piloter une équipe et conduire le changement.
- Mettre en œuvre des méthodes de communication interpersonnelle adaptées.
- Construire et présenter un tableau de bord d'activité.

Blocs de compétences

RNCP27026BC01 — Analyser quantitativement les enjeux économiques et financiers de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Décliner les orientations stratégiques de l'entreprise en orientations stratégiques achats.
- Identifier les impacts et la valeur apportée par les achats aux fonctions principales de l'entreprise.
- Elaborer des stratégies à déployer et les modèles d'organisation appropriés..

Modalités d'évaluation :

- Simulation de situations professionnelles où à partir de micro-situations comptables et financières couramment rencontrées, le(la) candidat(e) doit émettre par écrit un avis quantifié prenant en compte le contexte.

Suivant les modalités décrites ci-dessus, un certificat sera délivré attestant de la validation des compétences de ce bloc 1.

RNCP27026BC02 — Réaliser l'analyse stratégique d'un portefeuille achats par le marketing achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Réaliser l'analyse stratégique d'un marché fournisseur.
- Evaluer les contraintes de l'entreprise et identifier les opportunités offertes par le marché fournisseur pour chaque famille.
- Emettre des recommandations nécessaires à l'élaboration d'une stratégie d'achat sectorielle.
- Identifier des éléments structurants permettant le choix du ou des fournisseurs pertinents.

Modalités d'évaluation :

Evaluation à partir de :

- La rédaction individuelle d'un document décrivant le processus marketing achats complet et s'appuyant sur une situation réelle d'entreprise.
- La présentation écrite de choix opérationnels dans le contexte spécifique à l'entreprise.

Suivant les modalités décrites ci-dessus, un certificat sera délivré attestant de la validation des compétences de ce bloc 2.

RNCP27026BC03 — Sélectionner et évaluer les fournisseurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Evaluer les contraintes fixées par le demandeur et identifier les opportunités offertes par le marché fournisseur ciblé.
- Elaborer un cahier des charges contractuel conforme aux normes applicables et traduisant les besoins exprimés.
- Identifier des éléments permettant le choix des fournisseurs pertinents.
- Collaborer avec les interlocuteurs(trices) experts par domaine..

Modalités d'évaluation :

Evaluation sous la forme d'un cas réel d'entreprise avec la rédaction de :

- Un dossier de recherche documentée d'un fournisseur dans le cadre d'un marché réel.
- Une analyse financière sur un cas réel de fournisseur complétée de quelques commentaires circonstanciés

Suivant les modalités décrites ci-dessus, un certificat sera délivré attestant de la validation des compétences de ce bloc 3.

RNCP27026BC04 — Optimiser les offres fournisseurs par la négociation

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Structurer les informations reçues des fournisseurs
- Construire une stratégie de négociation.
- Elaborer des tactiques de négociation adaptées et responsables.

Modalités d'évaluation :

Evaluation sous forme d'une étude de cas avec :

- La rédaction argumentée d'un dossier de préparation de négociation sur un cas client-fournisseur proposé.
- La proposition de plusieurs scénarios.

Suivant les modalités décrites ci-dessus, un certificat sera délivré attestant de la validation des compétences de ce bloc 4.

RNCP27026BC05 — Finaliser les engagements fournisseurs par la négociation

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Mettre en œuvre des méthodes de communication interpersonnelle adaptées en situation d'achat à enjeu.
- Être observateur de ses propres comportements et les analyser.
- Observer et analyser les réactions de ses interlocuteurs(trices)..

Modalités d'évaluation :

Évaluation sous 2 formes :

- Conduite d'entretiens de négociation simulés en face à face.
- Simulation de situations interpersonnelles difficiles en contexte achat.

Suivant les modalités décrites ci-dessus, un certificat sera délivré attestant de la validation des compétences de ce bloc 5.

RNCP27026BC06 — Gérer les risques contractuels en achat

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Mettre en œuvre ou faire mettre en œuvre les dispositions juridiques et financières adaptées.
- Gérer les risques et les arbitrages associés.
- Piloter la relation contractuelle avec le fournisseur de manière appropriée.

Modalités d'évaluation :

Évaluation :

- Étude individuelle de micro-cas d'entreprise couramment rencontrés.

Suivant les modalités décrites ci-dessus, un certificat sera délivré attestant de la validation des compétences de ce bloc 6.

RNCP27026BC07 — Manager l'équipe et piloter la relation fournisseur

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier les sources de progrès et de création de valeur en achats.
- Mettre en œuvre des pratiques d'amélioration de la performance de l'activité Achats.
- Piloter une équipe et conduire le changement.
- Mettre en œuvre des méthodes de communication interpersonnelle adaptées.
- Construire et présenter un tableau de bord d'activité

Modalités d'évaluation :

Évaluation sur un cas réel d'entreprise à partir de :

- L'étude présentant le pilotage d'un domaine d'achats par le(la) candidate.
- La présentation individuelle d'un modèle d'organisation dans le contexte d'une entreprise donnée.
- La présentation individuelle argumentée d'un tableau de bord et de reporting complet.

Suivant les modalités décrites ci-dessus, un certificat sera délivré attestant de la validation des compétences de ce bloc 7.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ils sont excessivement variés et dépendent en fait du niveau de maturité visé par l'entreprise pour sa fonction achats :

- Plus les entreprises sont de taille importante et internationales, plus elles sont enclines à employer de « véritables » professionnel(le)s des achats.
- Depuis plusieurs années maintenant, les entreprises de taille intermédiaire (ETI), voire de grosses PME, professionnalisent leurs pratiques achats.
- Dans le secteur Public, les entreprises étendent également le domaine de compétences de leurs acheteurs au-delà du simple respect du Code des Marchés Publics auquel elles sont soumises. Le secteur de la Santé en particulier fait

des avancées très significatives en matière d'achats.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable achat(s)
- Responsable des achats
- Responsable sourcing
- Chef du département achat
- Acheteur groupe
- Acheteur famille
- Ingénieur achats
- Coordinateur achats
- Acheteur projet
- Responsable des services économiques

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

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16579

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35893, RNCP38048

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.egos.fr

Catalogue Cegos

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27026/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	35
Montant total engagé	68 870 €
Coût moyen par dossier	1 968 €
Durée moyenne	16 h
Période	02/2020 – 10/2021
France compétences	86 %
Entreprise	11 %
France Travail	3 %
Reste à charge titulaire	0 %

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