

Responsable achats

RNCP28134 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34024
Code(s) ROME	M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2022

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE VENTE ET DE MANAGEMENT - CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION · SIRET : 88930797100024

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la responsable achats collabore à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie achat en contribuant à la structuration des processus et en veillant à l'amélioration des performances.

Liste des activités visées sont:

- La contribution à l'élaboration de la stratégie d'achats
- Le pilotage de la mise en œuvre opérationnelle
- L'anticipation des risques et la gestion de l'exécution du contrat
- L'évaluation et la communication sur la performance des achats

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaires esr capable d assurer:

- La veille sur les aspects économiques, réglementaires, géopolitiques, RSE...
- L'analyse des achats de l'entreprise et de leur typologie
- L'analyse des fournisseurs actuels et potentiels
- La collaboration à la stratégie achats
- L'analyse des besoins du client interne et proposition d'une solution adaptée
- L'accompagnement du client interne à la rédaction des cahiers des charges pour permettre la présélection des fournisseurs et le lancement des appels d'offres ou des consultations
- L'analyse comparative des offres
- La négociation avec les fournisseurs sélectionnés
- La communication en interne et en externe des résultats de la consultation
- La prise en compte de tous les risques avant l'engagement contractuel
- La rédaction d'un contrat ou d'une commande, en liaison avec les autres services de l'entreprise
- La signature et l'implémentation du contrat ou de la commande
- Le suivi du contrat ou de la commande, en interne et en externe
- Le traitement des litiges fournisseurs
- La définition des indicateurs d'activité et de performance
- La mise en place de tableaux de bord et d'un plan d'amélioration continue des achats
- La représentation du service achat auprès des interlocuteurs interne ou externe

- La participation à la communication interne sur l'activité du service achat et à la communication en externe sur l'image de l'entreprise

Blocs de compétences

RNCP28134BC01 — Evaluer et communiquer sur la performance des achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées :

Définir des indicateurs économiques et de taux de service

Mettre en place des tableaux de bord

Mettre en place un plan d'amélioration continue

Promouvoir la fonction achat auprès de l'ensemble des interlocuteurs internes ou externes

Améliorer l'image du service achat auprès des parties prenantes dans l'entreprise.

Participer à la création ou l'adaptation de supports de communication écrits afin de développer l'image du service.

Modalités d'évaluation :

1/Production attendue : Une évaluation des performances achats à partir d'un cas réel ou reconstitué

Modalités de réalisation :

Cette épreuve fait l'objet d'une étude de cas individuelle

Evaluateur : formateur

2/Production attendue : Une présentation des outils de communication d'une fonction achats, à partir d'une situation réelle ou reconstituée

Modalités de réalisation :

Cette épreuve fait l'objet d'une présentation orale individuelle

Evaluateur : formateur

En VAE :

1/Description des outils d'évaluation d'un service achats et des modalités de communication qui en découlent + dossier de preuves

Un certificat de compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences

RNCP28134BC02 — Contribuer à l'élaboration de la stratégie d'achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées :

Réaliser une veille technologique, économique, juridique, fiscale et RSE

Réaliser une segmentation des achats afin d'identifier les familles d'achats critiques.

Analyser le marché des fournisseurs actuels et potentiels de l'entreprise

Identifier auprès des clients internes et des fournisseurs des leviers d'optimisation

Collaborer à la détermination de la stratégie d'achat

Modalités d'évaluation :

1/Production attendue : L'analyse d'une stratégie d'achat d'une entreprise cible, à partir d'une situation réelle ou reconstituée

Modalités de réalisation :

Dossier collectif et d'une présentation orale individuelle

Evaluateur : formateur

En VAE :

1/Description du marché d'une entreprise + dossier de preuves

Un certificat de compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences

RNCP28134BC03 — Piloter la mise en œuvre opérationnelle des achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées :

Qualifier la demande de l'utilisateur

Aider le client interne à formaliser les fonctionnalités réellement attendues du produit ou du service dans une

démarche d'analyse de la valeur

Définir le profil des fournisseurs potentiels et les présélectionner

Dégager celles qui sont les plus proches des objectifs visés et présentant le moins de risques (short list).

Préparer la négociation.

Négocier les conditions finales de l'accord

Communiquer en interne et aux entreprises consultées les résultats de la négociation

Modalités d'évaluation :

1/Production attendue : Les modalités d'achat mises en œuvre en réponse à un besoin, à partir d'un cas réel ou reconstitué

Modalités de réalisation :

Cette épreuve fait l'objet d'un d'une étude de cas individuel

Evaluateur : formateur

2/Production attendue Une négociation d'achat à partir d'un cas réel ou reconstitué

Modalités de réalisation :

Cette épreuve fait l'objet d'une mise en situation orale individuelle

Evaluateur : formateur/professionnel

En VAE :

1/Description des modalités d'une situation d'achat d'une entreprise + dossier de preuves

2/Description d'une négociation d'achats + dossier de preuves

Un certificat de compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences

RNCP28134BC04 — Anticiper les risques et gérer l'exécution du contrat

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées :

Anticiper l'exécution du contrat et mesurer les interactions

Rédiger les clauses critiques du contrat

Veiller à la signature ou l'accusé de réception du fournisseur

« sans réserves »

Suivre l'exécution du contrat notamment sur les aspects techniques, financiers, organisationnels

Traiter tous litiges qui peuvent survenir

Modalités d'évaluation :

Production attendue : La préparation pré contractuelle à partir d'un cas réel ou reconstitué

Modalités de réalisation :

Cette épreuve fait l'objet d'une étude de cas individuelle

Evaluateur : formateur

En VAE :

Description de la préparation d'un contrat + dossier de preuves

Un certificat de compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'activité de responsable achats s'exerce au sein d'entreprises de tous secteurs et au sein d'entreprises de toutes tailles, industrielles, commerciales, de sociétés de services. Il/elle est en relation avec différents services (marketing, production, services généraux, logistique, ...) et en contact avec les fournisseurs.

Dans le cadre des PME et TPE la fonction achats est portée généralement par une personne qui peut être l'assistante de direction ou le gérant lui-même.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Acheteur(euse)-approvisionneur(euse)
- Acheteur(euse)
- Acheteur(euse) projets

- Responsable des achats
- Chef de service/département achats
- Category manager
- Coordonnateur (trice) des achats
- Ingénieur achats
- Chef de produit (dans la distribution)

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, VAE

Le jury est composé de :

- 50% professionnels
- 50% représentants de Sup de Vente

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury est composé de :

- 50% professionnels
- 50% représentants de Sup de Vente
-

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 657 €
Selon la branche	7 000 € – 8 050 €
Prise en charge	Branches concernées
7 657 €	Valeur par défaut · 209 branches
8 050 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
7 927 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/04/2022
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP15577

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36532

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Sites SUP de VENTE Saint-Germain en Laye et SUP de VENTE Champerret (Paris 17ème) :

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28134/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	8
Montant total engagé	28 891 €
Coût moyen par dossier	3 611 €
Durée moyenne	192 h
Période	12/2020 – 11/2021
France compétences	88 %
Entreprise	11 %
Reste à charge titulaire	2 %

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