

Manager des Achats Internationaux

RNCP31999 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	34292
Code(s) ROME	M1101, M1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2022

Certificateur(s)

UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D OPALE · SIRET : 19594403800205

UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D'OPALE - ISCID-CO - SITE DE DUNQUERQUE · SIRET : 19594403800312

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CDAF FORMATION	44536997800041	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager des achats internationaux est un acteur de la stratégie de l'entreprise. Il définit, met en œuvre la politique des achats en liaison avec la direction générale et veille en permanence aux stratégies fournisseurs sur un champ international. Il participe à la définition des besoins et à la rédaction des cahiers de charge en étroite collaboration avec les services internes de l'entreprise. 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 au plan national et international, 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 procède à la veille permanente (technologique et concurrentielle) sur les zones d'implantation des fournisseurs. Il est responsable de la bonne réalisation des conditions contractuelles et arbitre les éventuels litiges.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Elaboration de la stratégie/politique achats de l'entreprise

Analyse du marché et des besoins de l'entreprise

Sourcing et Sélection des fournisseurs

Négociation avec les fournisseurs

Suivi des fournisseurs et des contrats

Reporting et suivi des performances achats de l'entreprise

Management d'une équipe d'acheteurs

Blocs de compétences

RNCP31999BC01 — Bloc 7 : Manager une équipe d'acheteurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : compétences évaluées

- Optimiser l'organisation du département achats par domaine d'achats, type de métier... en fonction des objectifs fixés
- Planifier et répartir les activités des acheteurs
- Gérer les effectifs (absences, congés, repos, remplacements...)
- Collaborer avec le service des ressources humaines au recrutement de nouveaux professionnels, après avoir défini le profil de compétences des postes à pourvoir pour renforcer son équipe
- Réalisation des entretiens professionnels, d'évaluation, de formation
- Assurer la formation et le développement des compétences des acheteurs en fonction des objectifs individuels et collectifs
- Conduire le changement

Modalités d'évaluation

- Evaluations écrites
- Mise en situation réelle de gestion de groupe (jeux de rôles)
- Travaux en sous- groupes

RNCP31999BC02 — Bloc 6 : Suivre les performances achats de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : compétences évaluées

- Mettre en place et piloter les indicateurs de son activité
- Réaliser le diagnostic sur les résultats, repérer les écarts significatifs
- Identifier les axes de progrès (actions correctives et préventives) nécessaires à l'efficience et à l'optimisation des performances du système

Modalités d'évaluation

- Evaluations théoriques des connaissances
- Simulation par des jeux de rôles
- Travaux de groupes : études de cas pratiques

RNCP31999BC03 — Bloc 3 : Rechercher et sélectionner des fournisseurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : compétences évaluées

- Etudier les marchés internationaux et analyser la typologie des fournisseurs
- Construire et faire évoluer les panels fournisseurs
- S'assurer de la bonne santé économique et financière d'un fournisseur potentiel
- Prospector et identifier de nouveaux fournisseurs, étudier les caractéristiques de leur offre et participer à leur sélection
- Rédiger le cahier des charges technique, en lien avec les services internes
- Préparer et lancer les appels d'offres
- Recueillir des informations sur le fournisseur, le produit ou service et le poids de l'achat à réaliser afin de préparer la négociation et d'identifier les enjeux/risques et de définir les stratégies alternatives et tactiques
- Effectuer des comparaisons précises des fournisseurs (benchmarking) en fonction de différentes variables clés : technicité et performances des produits, capacités de production, délais de paiement, santé économique du fournisseur...

Modalités d'évaluation

- Evaluations écrites
- Travaux de groupes : études de

cas d'entreprises, dossiers professionnels

- Projets tuteurés : réunis en petits groupes, les étudiants doivent travailler sur une mission réelle occupant une fonction de consultant achat junior :

Analyse des pratiques de sourcing dans l'entreprise, et leur mise en œuvre

Mener des études de charges capacitaires

Réalisation d'un appel d'offres

Création d'une grille d'évaluation

- Soutenance orale

RNCP31999BC04 — Bloc 4 : Négocier avec les fournisseurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : compétences évaluées

- Elaborer plusieurs scénarios de négociation possible en définissant les points forts et les faiblesses de chacun d'entre eux, en intégrant les caractéristiques des fournisseurs et de leur culture, et à partir des leviers définis
- Analyser et/ou anticiper les objectifs du fournisseur en termes d'objectifs commerciaux : coûts de fabrication, marges, position sur son marché, santé financière ...
- Communiquer auprès des fournisseurs à propos de l'entreprise, de ses besoins, de son développement et des perspectives de relations commerciales, en fonction des attentes commerciales du fournisseur
- Conduire ou collaborer à la conduite d'un entretien de négociation en analysant les modes de communications verbales et non verbales de ses interlocuteurs et en prenant en compte les arguments et objections formulés
- Comprendre et analyser un contrat d'achat

Modalités d'évaluation

- Simulation de négociation par des jeux de rôles
- Jeu d'entreprise avec obligation de résultats
- Etude de cas, Evaluation théorique des connaissances

RNCP31999BC05 — Bloc 1 : Définir la politique Achats de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : compétences évaluées

- Réaliser un diagnostic prenant en compte les enjeux, évolutions et cadres réglementaires liées à l'activité
- Identifier les tendances des marchés pour décliner l'impact sur la stratégie globale de l'entreprise
- Intégrer les problématiques de la délocalisation ou du re-sourcing, en adaptant la stratégie achats pour offrir une performance durable à l'entreprise
- Organiser

la

collecte

et

le traitement de données

- Elaborer un plan stratégique
- Décliner la stratégie achats en plans d'actions

Modalités d'évaluation

- Evaluations écrites
- Travaux de groupes : études

de

cas d'entreprises, dossiers professionnels

- Projets tuteurés : réunis en petits groupes, les étudiants doivent travailler sur une mission réelle, occupant une fonction de consultant achat junior.
- Soutenance orale

RNCP31999BC06 — Bloc 2 : Analyser le marché et les besoins de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : compétences évaluées

- Segmenter les achats en familles, visualiser et analyser son portefeuille d'achats
- Organiser une veille technologique, commerciale et réglementaire sur le marché de son portefeuille en France et à l'étranger

- Identifier et analyser les besoins des directions métiers de l'entreprise et des prescripteurs internes, pour formaliser le cahier des charges correspondant en vue d'un appel d'offres
- Anticiper les besoins de la production en fonction des disponibilités et des délais de livraison des fournisseurs
- Préconiser des ajustements de l'offre produit en fonction des contraintes achats et, inversement, définir le plan d'achats lié au lancement d'une offre produit
- Réaliser une étude croisée marchés/fournisseurs et définir les faiblesses et opportunités
- Réaliser des analyses de risques fournisseurs et déployer les plans d'actions permettant d'atteindre les objectifs définis

Modalités d'évaluation

- Evaluations écrites
- Travaux de groupes : études

de

cas d'entreprises, dossiers professionnels

- Projets tuteurés : réunis en petits groupes, les étudiants doivent travailler sur une mission réelle occupant une fonction de consultant achat junior :

Elaboration d'une démarche de veille

Etude de marché à l'achat

- Soutenance orale

RNCP31999BC07 — Bloc 5 : Suivre les fournisseurs et les contrats

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif : compétences évaluées

- Evaluer, suivre et piloter la performance des fournisseurs
- Mettre en place un système de rating (classement) et établir une cartographie de la base fournisseurs
- Réaliser un audit et faire le suivi
- Implémentation ou amélioration du système d'information achats

Modalités d'évaluation

- Evaluations théoriques des connaissances
- Simulation par des jeux de rôles
- Travaux de groupes : études de cas pratiques

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Industrie manufacturière dont :
 - Industrie alimentaire
 - Fabrication de textile
 - Cokéfaction et raffinage
 - Industrie pharmaceutique
 - Industrie chimique
 - Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques
 - Métallurgie
 - Industrie automobile
 - Fabrication d'autres matériels de transport
- Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné
- Construction
- Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles dont :
 - Commerce de gros
 - Commerce de détail
- Transports et entreposage dont :

- Transport terrestre et transport par conduites
- Entreposage et services auxiliaires de transport
- Programmation, conseil et autres activités informatiques
- Activités d'architecture et d'ingénierie, activités de contrôle et analyses techniques
- Les institutions publiques : hôpitaux, Ports ...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Directeur / Directrice des achats
- Manager de la performance Achat
- Manager de la fonction Achat
- Directeur / Directrice des achats internationaux
- Acheteur/euse, Distributeur/trice
- Acheteur/euse Services Généraux
- Acheteur/euse Industriel
- Acheteur/euse Projet
- Acheteur/euse Catégorie
- Acheteur/euse Site
- Responsable Sourcing Achat
- Acheteur/euse Prestations Intellectuelles
- Chef(fe) de Département Achats
- Responsable des 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) 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

- 2 professionnels des achats extérieurs à l'ISCID-CO
- 2 responsables d'entreprises extérieures à l'ISCID-CO
- 2 enseignants du corps professoral de l'ISCID-CO

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

Idem

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	8 400 €
Selon la branche	7 000 € – 8 629 €
Prise en charge	Branches concernées
8 400 €	Valeur par défaut · 201 branches
8 629 €	CPNE chimie, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, CPNEFP de la branche des industries et commerces de la récupération
7 990 €	CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
8 585 €	CPNE des Télécoms
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 370 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2022
--	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31999/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	7

Taux d'achèvement	350 %
Période	09/2022 – 09/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	11
Montant total engagé	51 688 €
Coût moyen par dossier	4 699 €
Durée moyenne	375 h
Période	10/2020 – 10/2022
France compétences	56 %
Entreprise	40 %
Reste à charge titulaire	2 %
État	2 %

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