

Acheteur

RNCP34249 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	31660, 34292, 34054, 34024, 34016
Code(s) ROME	M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	10/10/2019
Date d'échéance	10/10/2024

Certificateur(s)

INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE · SIRET : 77573724000322

Partenaires habilités

13 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 13 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
GROUPE CONSEIL INGENIERIE FORMATION	40057495000038	Former et organiser l'évaluation
IDEV	91311071400015	Former et organiser l'évaluation
IDEV	91311071400064	Former et organiser l'évaluation
IDEV	91311071400072	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000058	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000090	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000140	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000165	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000181	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000280	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 13 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34249-acheteur/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Aujourd'hui les missions de l'acheteur s'équilibrent entre la gestion de coûts et la création de valeurs. Il occupe un rôle primordial dans la garantie de la compétitivité.

En période de concurrence internationale accrue, la fonction de l'acheteur n'a cessé de se renforcer dans les structures privées comme publiques, de la PME à la GE, dans les secteurs industriels ou tertiaire.

Convaincu de la nécessité de maintenir l'opérationnalité des compétences de l'acheteur tout en déployant sa vision stratégique, l'Ifocop propose une certification « ACHETEUR » de niveau 6.

De l'analyse du marché et des besoins, à l'évaluation de la performance de la stratégie, en passant par la dimension

terrain et des phases de consultation, négociation, et contractualisation qui lui sont liées, les objectifs de la certification visent une insertion rapide et pérenne sur le marché du travail.

ACTIVITÉS VISÉES

Déclinaison de la politique achat en stratégie
Recensement, analyse, chiffrage des besoins en interne
Participer à l'élaboration du cahier des charges
Analyse du marché et prospection des fournisseurs
Sélection de la liste courte fournisseurs et consultation
Négociation
Rédaction des contrats d'achats
Mesure et contrôle de la performance
Ajustement de la stratégie

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences relatives au bloc "Analyser le marché et les besoins de la structure"
Etablir une stratégie Achat
Décomposer les achats en familles et sous familles
Analyser les paramètres du besoin (qualité, quantité, prix)
Mettre en place une analyse fonctionnelle du besoin
Rédiger un cahier des charges
Prédéfinir les grilles de comparaison
Assurer une veille permanente des informations économiques, financières, politiques
Choisir les banques de données et les outils de recherche (e-sourcing)
Identifier la typologie et les risques du marché fournisseurs
Compétences relatives au bloc "Consulter, négocier et contractualiser"
Etablir une consultation
Définir la liste de fournisseurs pré sélectionnés
Fixer des objectifs de négociation
Choisir la tactique adéquate et construire un argumentaire gagnant/gagnant
Conduire un entretien de négociation dans différents contextes avec différents interlocuteurs
Rédiger et diffuser des comptes rendus de la négociation dans le respect de la législation des marchés
Définir l'objet du contrat, le prix et les clauses permettant de couvrir les risques principaux et d'optimiser les coûts
Rédiger les informations contractuelles dans le respect de la législation en vigueur relative à la contractualisation
Compétences relatives au bloc "Evaluer la performance de la stratégie"
Mesurer la performance
Réaliser, analyser et suivre les outils de reporting
Interpréter les résultats
Préconiser des axes d'amélioration
Elaborer un plan de progrès

Blocs de compétences

RNCP34249BC01 — Analyser le marché et les besoins de la structure

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir une stratégie Achat
Décomposer les achats en familles et sous familles
Analyser les paramètres du besoin (qualité, quantité, prix)
Mettre en place une analyse fonctionnelle du besoin
Rédiger un cahier des charges
Prédéfinir les grilles de comparaison
Assurer une veille permanente des informations économiques, financières, politiques
Choisir les banques de données et les outils de recherche (e-sourcing)
Identifier la typologie et les risques du marché fournisseurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie d'accès : formation

Mise en situation professionnelle Réalisée en individuel durant 3h30.

Elle porte sur l'élaboration d'une stratégie achats.

Mise en situation professionnelle Commune aux activités 2, 3 et 4

Réalisée en individuel durant 3h30.

A partir d'un dossier constitué d'éléments techniques et économiques, le candidat devra réaliser un cahier des charges fonctionnel et proposer un panel de fournisseurs.

Voie d'accès : VAE- Elaboration d'un dossier de validation - Entretien avec un jury composé de deux professionnels dans le domaine concerné et d'un représentant de l'Ifocop.

RNCP34249BC02 — Consulter, négocier et contractualiser

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir une consultation

Définir la liste de fournisseurs pré sélectionnés

Fixer des objectifs de négociation

Choisir la tactique adéquate et construire un argumentaire gagnant/gagnant

Conduire un entretien de négociation dans différents contextes avec différents interlocuteurs

Rédiger et diffuser des comptes rendus de la négociation dans le respect de la législation des marchés

Définir l'objet du contrat, le prix et les clauses permettant de couvrir les risques principaux et d'optimiser les coûts

Rédiger les informations contractuelles dans le respect de la législation en vigueur relative à la contractualisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie d'accès : formation Mise en situation professionnelle

Commune aux activités 1 et 3

Réalisée en individuel durant 3h30.

Elle porte sur l'élaboration d'une consultation jusqu'à la contractualisation.

Mise en situation professionnelle Effectuée en individuel, à l'oral, durant 20 minutes.

Elle porte sur la conduite d'un entretien de négociation.

Voie d'accès : VAE- Elaboration d'un dossier de validation - Entretien avec un jury composé de deux professionnels dans le domaine concerné et d'un représentant de l'Ifocop.

RNCP34249BC03 — Evaluer la performance de la stratégie

LISTE DE COMPÉTENCES

Mesurer la performance

Réaliser, analyser et suivre les outils de reporting

Interpréter les résultats

Préconiser des axes d'amélioration

Elaborer un plan de progrès

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie d'accès : formation

Mise en situation professionnelle Evaluation commune à l'ensemble du bloc

Réalisée individuellement, à l'écrit, durant 3h30.

A partir de données d'entreprise, le candidat devra :

- Réaliser et analyser des tableaux de bords
- Préconiser des actions à mettre en place
- Construire un plan de progrès

Voie d'accès : VAE- Elaboration d'un dossier de validation

- Entretien avec un jury composé de deux professionnels dans le domaine concerné et d'un représentant de l'Ifocop.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Dans la grande distribution l'acheteur est chargé de l'approvisionnement d'une ligne de produits vendus par l'hypermarché (produits laitiers, chaussures, boissons, audiovisuel, etc.). L'achat est effectué soit directement auprès du fabricant soit par l'intermédiaire de grossistes. On distingue deux fonctions différentes : l'acheteur en centrale

d'achat et l'acheteur international. Il a plutôt un profil commercial.

Dans l'industrie la fonction est principalement axée sur l'approvisionnement en matériaux et en matériels (machines-outils, équipement informatique, énergie...) destinés à la fabrication en usine. Il peut aussi être chargé de l'achat de services comme les études, l'assistance ingénierie ainsi que le contrôle réglementaire et la sûreté et/ou sécurité. L'acheteur travaille en étroite collaboration avec les services de production. Il a de préférence un profil technique. Dans le domaine public il peut s'agir d'achats de fournitures, produits, prestations de services, maintenance ou consommable.

Un acheteur travaille aussi bien en PME qu'en ETI ou encore GE.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Acheteur
- Acheteur approvisionneur
- Chargé de projets Achats
- Consultant achats
- Responsable d'achat
- Ingénieur achats
- Chef de produits
- Coordonnateur achat

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Aucune réglementation d'activités définie

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Niveau 5 validé
- Expérience professionnelle souhaitée dans le domaine visé

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE

Chaque jury est composé de 3 membres dont le président de jury :

- 1 membre de l'Institut (président de jury)

- 2 professionnels (employeur / salarié) exerçant dans la fonction

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Chaque jury est composé de 3 membres dont le président de jury :

- 1 membre de l'Institut (président de jury)
- 2 professionnels (employeur / salarié) exerçant dans la fonction

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Chaque jury est composé de 3 membres dont le président de jury :

- 1 membre de l'Institut (président de jury)
- 2 professionnels (employeur / salarié) exerçant dans la fonction

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	7 350 €
Selon la branche	6 000 € – 7 511 €
Prise en charge	Branches concernées
7 350 €	Valeur par défaut · 207 branches
7 511 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 500 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique
7 200 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	10/10/2019
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	10/10/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	22	1	82 %	77 %
2017	6	0	100 %	83 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP20446

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39399

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34249/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2024 à 07/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	13
Parcours menés à terme	19
Taux d'achèvement	146 %
Période	03/2022 – 03/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	55
Montant total engagé	220 665 €
Coût moyen par dossier	4 012 €
Durée moyenne	911 h
Période	03/2020 – 09/2024
France compétences	54 %
France Travail	27 %
Régions	9 %
Reste à charge titulaire	7 %
Entreprise	4 %

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