

Acheteur international - (MS)

RNCP34328 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	34024
Code(s) ROME	M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/11/2019
Date d'échéance	18/11/2022

Certificateur(s)

CENTRALESUPELEC · SIRET : 13002076100016

CENTRALESUPELEC EXED · SIRET : 33468834800070

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La fonction achats s'est professionnalisée dans un grand nombre d'entreprises, à mesure de la mondialisation des échanges et de la complexité croissante de la technologie. Elle nécessite des spécialistes formés à la négociation internationale de haut niveau, capables de mettre en œuvre une stratégie fournisseurs dans des contextes techniques en rapide et constante évolution.

L'Acheteur(euse) international(e) conçoit, organise, gère et évalue les processus des achats internationaux. Il(elle) est en charge de la mise en place d'une politique d'achats responsables et de la gestion des contrats dans le respect de la réglementation. Ses compétences incluent la maîtrise des outils numériques utiles aux achats et s'étendent à l'organisation de la chaîne logistique, dont certains aspects techniques et éthiques font partie de la négociation des contrats d'achats internationaux.

La taille des entreprises concernées par la certification est très variable (des PME aux grands groupes internationaux, ainsi qu'aux grandes administrations et services publics). De nombreuses entreprises et services publics procèdent à des achats internationaux, qu'il s'agisse de produits ou de services. Des opportunités intéressantes existent aussi dans toutes sortes d'ETI, de PME, et de start-up.

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités de l'acheteur(euse) international(e) sont constituées de trois ensembles :

- Elaboration de la stratégie des achats internationaux

Etude et comparaison des stratégies d'achat à l'international, définition de la mission du service achats à l'international, mise en place d'une stratégie d'achats responsables, veille et réalisation des études de marché relatives aux achats internationaux.

- Gestion opérationnelle des achats internationaux

Structuration de la démarche achats à l'international, organisation du service achats dans l'entreprise, management des équipes d'acheteurs, suivi de la performance et amélioration continue du service achats, calcul du coût de possession d'un produit, organisation et suivi des processus achats à l'aide des outils digitaux, négociation des achats internationaux, management des contrats.

- Mise en œuvre de la performance achats à l'international

Audit des fournisseurs, mise en place et utilisation des tableaux de bord, communication auprès des publics internes et externes en contexte multiculturel, amélioration continue de la création de valeur.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Identifier les différentes stratégies possibles en matière d'achats internationaux, afin de les comparer au regard des possibilités techniques et financières de l'entreprise.
- Situer les enjeux et risques majeurs liés aux achats dans le contexte concurrentiel international de l'entreprise, en vue de proposer la stratégie d'achat la mieux adaptée à ses objectifs.
- Définir les objectifs opérationnels du service des achats internationaux en vue d'assurer la cohérence de ceux-ci avec la stratégie globale de l'entreprise.
- Identifier l'ensemble des risques humains, sociaux et environnementaux liés à la politique d'achats de l'entreprise, en vue de se conformer aux réglementations nationales et internationales, ainsi qu'aux principes éthiques de l'économie responsable.
- Assurer une veille concurrentielle permanente sur les fournisseurs et les marchés internationaux, afin de saisir les meilleures opportunités au regard de la stratégie globale de l'entreprise.
- Réaliser des études de marché relatives aux achats internationaux en vue d'affiner la stratégie pour chacun des produits ou services recherchés.
- Formaliser les besoins et les fonctions, afin de disposer d'un outil opérationnel dans l'approche des fournisseurs internationaux.
- Maîtriser le processus des achats internationaux de la commande à la réception, en respectant le cahier des charges et les délais impartis, afin d'assurer l'approvisionnement régulier et conforme des services de l'entreprise.
- Répartir les responsabilités et organiser la communication au sein du service achats, en vue d'optimiser les processus des achats internationaux et leur efficacité au regard de la stratégie de l'entreprise.
- Concevoir et utiliser les bons outils de mesure de la performance du service achats dans une perspective d'amélioration continue de son organisation.
- Evaluer le coût de possession d'un produit en utilisant les principes du management du cycle de vie des produits, de la gestion des stocks et des amortissements, afin d'optimiser la politique d'achats internationaux.
- Concevoir le système d'information support des achats internationaux en cohérence avec la stratégie achats de l'entreprise.
- Intégrer les possibilités d'internet aux processus achats (plates-formes, centrales d'achat, sites d'enchères), en vue d'optimiser la productivité du service achats.
- Aborder la négociation au bon moment dans le processus d'achat, en vue d'optimiser les résultats.
- Garder le contrôle des étapes de la négociation, en tenant compte des aspects culturels des échanges, en vue de conclure un marché dans l'intérêt de l'entreprise.
- Préparer les appels d'offres, en intégrant les spécificités des achats internationaux et des achats de prestations de services ou de sous-traitance afin d'anticiper sur la rédaction des contrats d'achat.
- Identifier les principales clauses du contrat à établir (prix, qualité, différends, délais et pénalités, réparation des préjudices, sortie de la relation contractuelle, etc.) et proposer au service juridique un projet de contrat.
- Anticiper les litiges et gérer leur règlement, en s'appuyant sur les clauses du contrat d'achat, afin de limiter les risques aussi bien financiers qu'en termes d'image de l'entreprise.
- Evaluer méthodiquement la performance des fournisseurs selon les critères de qualité, de prix, de délais et de fiabilité sur la durée, afin d'anticiper sur les défaillances et la nécessité de remplacer l'un ou l'autre de ceux-ci.
- Utiliser une méthodologie d'identification des bons indicateurs et de construction des tableaux de bord, afin d'évaluer en continu la performance du service achats à l'international.
- Analyser les données des tableaux de bord en vue d'améliorer en continu la performance du service achat à l'international.
- Assurer une bonne communication sur les processus achat en direction des publics internes et externes à l'entreprise, en tenant compte des aspects interculturels, afin d'impliquer toutes les parties prenantes dans la performance du service achat à l'international.
- Identifier les points critiques de la création de valeur tout au long du processus achat en vue d'optimiser celle-ci dans une démarche d'amélioration continue.
- Élaborer et présenter des propositions d'amélioration de la politique des achats internationaux, en français et en anglais, à l'intention de la direction générale.

Blocs de compétences

RNCP34328BC01 — Élaborer la stratégie des achats internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les différentes stratégies possibles en matière d'achats internationaux, afin de les comparer au regard des possibilités techniques et financières de l'entreprise.
- Situer les enjeux et risques majeurs liés aux achats dans le contexte concurrentiel international de l'entreprise, en vue de proposer la stratégie d'achat la mieux adaptée à ses objectifs.
- Définir les objectifs opérationnels du service des achats internationaux en vue d'assurer la cohérence de ceux-ci avec la stratégie globale de l'entreprise.
- Identifier l'ensemble des risques humains, sociaux et environnementaux liés à la politique d'achats de l'entreprise, en vue de se conformer aux réglementations nationales et internationales, ainsi qu'aux principes éthiques de l'économie responsable.
- Assurer une veille concurrentielle permanente sur les fournisseurs et les marchés internationaux, afin de saisir les meilleures opportunités au regard de la stratégie globale de l'entreprise.
- Réaliser des études de marché relatives aux achats internationaux en vue d'affiner la stratégie pour chacun des produits ou services recherchés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation sur étude de cas donnant lieu à rapport écrit et soutenance orale devant le jury de certification.
L'évaluation est individuelle.

RNCP34328BC02 — Assurer la gestion opérationnelle des achats internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

- Formaliser les besoins et les fonctions, afin de disposer d'un outil opérationnel dans l'approche des fournisseurs internationaux.
- Maîtriser le processus des achats internationaux de la commande à la réception, en respectant le cahier des charges et les délais impartis, afin d'assurer l'approvisionnement régulier et conforme des services de l'entreprise.
- Répartir les responsabilités et organiser la communication au sein du service achats, en vue d'optimiser les processus des achats internationaux et leur efficacité au regard de la stratégie de l'entreprise.
- Concevoir et utiliser les bons outils de mesure de la performance du service achats dans une perspective d'amélioration continue de son organisation.
- Evaluer le coût de possession d'un produit en utilisant les principes du management du cycle de vie des produits, de la gestion des stocks et des amortissements, afin d'optimiser la politique d'achats internationaux.
- Concevoir le système d'information support des achats internationaux en cohérence avec la stratégie achats de l'entreprise.
- Intégrer les possibilités d'internet aux processus achats (plates-formes, centrales d'achat, sites d'enchères), en vue d'optimiser la productivité du service achats.
- Aborder la négociation au bon moment dans le processus d'achat, en vue d'optimiser les résultats.
- Garder le contrôle des étapes de la négociation, en tenant compte des aspects culturels des échanges, en vue de conclure un marché dans l'intérêt de l'entreprise.
- Préparer les appels d'offres, en intégrant les spécificités des achats internationaux et des achats de prestations de services ou de sous-traitance afin d'anticiper sur la rédaction des contrats d'achat.
- Identifier les principales clauses du contrat à établir (prix, qualité, différends, délais et pénalités, réparation des préjudices, sortie de la relation contractuelle, etc.) et proposer au service juridique un projet de contrat.
- Anticiper les litiges et gérer leur règlement, en s'appuyant sur les clauses du contrat d'achat, afin de limiter les risques aussi bien financiers qu'en termes d'image de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation de la thèse professionnelle, réalisée en situation au sein du service des achats internationaux d'une entreprise.

RNCP34328BC03 — Mettre en oeuvre la performance achats à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

- Evaluer méthodiquement la performance des fournisseurs selon les critères de qualité, de prix, de délais et de fiabilité sur la durée, afin d'anticiper sur les défaillances et la nécessité de remplacer l'un ou l'autre de ceux-ci.

- Utiliser une méthodologie d'identification des bons indicateurs et de construction des tableaux de bord, afin d'évaluer en continu la performance du service achats à l'international.
- Analyser les données des tableaux de bord en vue d'améliorer en continu la performance du service achat à l'international.
- Assurer une bonne communication sur les processus achat en direction des publics internes et externes à l'entreprise, en tenant compte des aspects interculturels, afin d'impliquer toutes les parties prenantes dans la performance du service achat à l'international.
- Identifier les points critiques de la création de valeur tout au long du processus achat en vue d'optimiser celle-ci dans une démarche d'amélioration continue.
- Élaborer et présenter des propositions d'amélioration de la politique des achats internationaux, en français et en anglais, à l'intention de la direction générale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation sur étude de cas donnant lieu à rapport écrit et soutenance orale devant le jury de certification.
L'évaluation est individuelle.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les principaux secteurs d'activité concernés sont :

- Secteur industriel : achats de produits/ services fortement innovants entrant dans la composition des produits vendus, de biens d'équipement dans le processus de fabrication lui-même, ou dans le fonctionnement général de l'entreprise.
- Secteur des services (télécoms, système d'information, immobilier,...)
- Secteur du conseil et des services professionnels : pour des missions stratégiques ou opérationnelles liés aux achats
- Services publics, administrations et opérateurs de l'état, dans le cadre d'un profond changement de culture (modernisation des services de l'Etat, partenariats Public-Privé, mondialisation des marchés publics).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

L'acheteur(euse) international(e) peut occuper les fonctions suivantes :

- Directeur(trice) des achats
- Acheteur(euse) internationale(e)*
- Acheteur industriel (international)
- Acheteur(euse)
projet/Chef de projet achat
- Responsable achats internationaux et logistique
- Consultant(e)
achats internationaux et logistique
- Consultant(e)
supply chain
- Consultant(e)
achats
- Analyste de la
performance achats
- Responsable d'un bureau achat à l'étranger
- La fonction d'acheteur international peut-être intitulée en anglais :
- Sourcing specialist
- Procurement manager
- Lead buyer
- Purchasing manager
- Purchasing & supply chain manager
- Category manager
- Supplier & contract manager

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

Les critères d'admission dans le processus qui conduit au titre sont ceux de la Conférence des Grandes Ecoles :

- Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (liste CTI)
- Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le grade de Master (liste CEFDG)
- Diplôme de 3ème cycle habilité par les autorités universitaires (DEA, DESS, Master...) ou diplôme professionnel cohérent avec le niveau BAC + 5
- Diplôme de M1 ou équivalent, pour des auditeurs justifiant d'au moins trois années d'expérience professionnelle
- Titre inscrit au RNCP niveau 1
- Diplôme étranger équivalent aux diplômes français exigés ci-dessus

Pour des diplômes anciens, qui ne sont plus actuellement délivrés, on se rapprochera de ceux qui s'y sont éventuellement substitués.

Par dérogation, pour 30 % maximum du nombre d'étudiants suivant la formation MS concernée :

- Niveau M1 validé ou équivalent sans expérience professionnelle.
- Diplôme de L3 justifiant d'une expérience adaptée de 3 ans minimum.
- Titre inscrit au RNCP niveau 2 justifiant d'une expérience adaptée de 3 ans minimum.
- VAP (10 % maximum de l'effectif de la formation).

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

Cinq personnes : le président, deux formateurs du programme conduisant à la certification et deux professionnels extérieurs à l'autorité de certification.

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	8 644 €
Selon la branche	7 500 € – 8 850 €
Prise en charge	Branches concernées
8 644 €	Valeur par défaut · 209 branches
8 850 €	CPNE des Télécoms, CPNEFP ICGV entreprises de la viande
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date de décision	18/11/2019
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/11/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	13	0	100 %	—
2017	20	0	100 %	80 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP27378

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34328/>