

Manager de l'achat international

RNCP34793 · 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'enregistrement	23/07/2020
Date d'échéance	23/07/2025

Certificateur(s)

GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL · SIRET : 51400512300062

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
FIRST FINANCE SAS	48945558400032	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification proposée prépare au métier de « Manager de l'achat international », en privilégiant tout particulièrement les compétences de business development.

Dans un contexte où chaque métier devient high-tech et où la recherche du respect de l'environnement s'impose dans tous les secteurs, le rôle du manager de l'achat international, également appelé simplement acheteur, buyer ou purchaser, s'est largement modifié.

ACTIVITÉS VISÉES

Le Titulaire de la certification est un manager, en relation permanente avec les services de l'entreprise et les fournisseurs.

Disposant d'une vision internationale, géopolitique, technologique, digitale, le « Manager de l'achat international » devient un développeur, un co-constructeur d'opportunités de croissance, un « Business Partner », en association avec les fournisseurs.

Son management vis-à-vis des fournisseurs vise la relation durable, pour les fournisseurs stratégiques notamment. Le fournisseur étant devenu codétenteur d'une part de l'innovation produit, le titulaire de la certification travaillant directement avec les services de recherche et développement et marketing. Il conseille et agit en co-constructeur de la solution. Il devient le levier de l'innovation rapide.

Le management des ressources fournisseurs inclut également désormais la nécessité de pratiques responsables. Cela concerne tant l'impact social des décisions prises (ex : délocalisations, relocalisations), la sécurité (ex : normes de santé), que le bon respect des normes environnementales (ex : recherche d'alternatives respectueuses de l'environnement).

Les activités visées sont :

- L'élaboration de stratégies achats, dans une logique de business driver, en intégrant l'impact social des décisions
- L'accélération de l'innovation produit, en associant les fournisseurs au stade de la conception, dans une logique

d'innovation capture

- Le pilotage de la sélection et gestion des fournisseurs, dans une logique d'external ressource manager
- Le pilotage de la performance du service achats, en incluant attentes de conformité et dimensions financières
- Le management des équipes achats dans une logique de montée en compétences, afin de positionner le service achats en business partner

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Caractériser les éléments compétitifs clés d'une entreprise, en appréciant son mix marché, produit, concurrence, afin d'identifier et d'estimer ses opportunités de croissance.

Identifier les expertises maîtrisées par des sociétés tierces, susceptibles de porter une part du caractère innovant des produits futurs, afin de soutenir des mises sur le marché accélérées.

Analyser l'apport des fournisseurs clés à la valeur d'un produit, dans un environnement où chaque métier devient high-tech, dans le but de discerner et de renforcer son cœur de métier.

Identifier les marges de manœuvre de l'entreprise en matière de sourcing, en mesurant l'accessibilité aux fournisseurs clés (localisations nationales, internationales) et en concevant des circuits de distribution alternatifs.

Élaborer des scénarios stratégiques achats, intégrant l'innovation produit, visant la croissance des activités, et incluant l'impact des décisions de sourcing en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

Interfacer les activités achats avec le processus de développement nouveaux produits, en lien direct avec la R&D et le marketing, de manière à

capturer l'innovation fournisseurs dès le stade de la conception produit.

Initier les processus collaboratifs avec les fournisseurs stratégiques, dans le but de constituer une force de proposition intégrée aux projets nouveaux produits, dans une logique de co-construction de la valeur.

Co-construire une plateforme d'échange entre l'entreprise et le fournisseur, favorisant veille technologique et benchmarking, à l'échelle internationale, en respectant la confidentialité, afin d'accélérer et d'augmenter la qualité de la conception produit.

Intégrer les fournisseurs à la réduction de la complexité produit, en organisant et pilotant des retours d'expérience et des brainstormings, afin de limiter les surcoûts (cost out) et les défauts de qualité.

Capter les techniques avancées des fournisseurs leaders en matière de respect de l'environnement pour intégrer la dimension environnementale dans le développement de nouveaux produits.

Repérer les fournisseurs qui innovent et qui ont le potentiel d'être force de proposition, dans le but de les intégrer dans les fournisseurs stratégiques de l'entreprise.

Construire un climat de confiance avec les fournisseurs, en développant une approche collaborative dans l'innovation, soutenue par une contractualisation garantissant une approche partagée de la propriété intellectuelle.

Conduire la rédaction des cahiers des charges de manière élargie, incluant des critères évaluant la qualité de la relation fournisseur, afin de trouver des fournisseurs « qui nous ressemblent et vont nous aider à atteindre nos objectifs »

Conduire les phases de consultation, de sélection et de contractualisation selon une logique « fournisseur ressource », en analysant les rapports de force qui s'établissent lors des négociations, afin d'atteindre les objectifs relationnels et les objectifs de coûts.

Évaluer les risques fournisseurs, en appréciant les localisations, activités, réputations, expositions médiatiques, et caractéristiques produits, afin de limiter les risques de pénurie et de rupture d'activité de l'entreprise.

Mettre en œuvre un mode managérial agile, adapté à des cycles de développement courts, incluant les techniques de résolution de problèmes ou de litiges, de manière à positionner le service achats en business partner, tant en interne qu'en externe.

Conduire les acheteurs à établir une visibilité partenariale avec les fournisseurs, les autorisant à se projeter à moyen terme, à engager les investissements nécessaires, dans le but d'obtenir une implication élevée des fournisseurs.

Instaurer une politique spécifique pour les achats indirects (hors production), où l'acheteur privilégie le rôle de conseiller et d'accompagnateur des prescripteurs internes de l'entreprise, dans sa mise en relation avec les fournisseurs.

Conduire les entretiens annuels d'évaluation des collaborateurs, en incluant des éléments RSE, afin de soutenir des pratiques d'achat respectueuses et responsables.

Renforcer les processus et procédures achats, en lien avec les certifications de l'entreprise, dans le but de garantir la conformité des pratiques et des activités aux attendus de qualité, légaux, et financiers.

Organiser la mise en place des plateformes de gestion de la relation fournisseurs (SRM), incluant suivi des contrats, référencement, e-sourcing et évaluation des fournisseurs afin de mieux gérer le risque.

Piloter le déploiement des outils et des techniques permettant d'évaluer la stabilité et la solidité financière des fournisseurs, afin de devancer les ruptures et défaillances d'approvisionnement.

Concevoir et mettre en place le tableau de bord du service achats, incluant les indicateurs de performance retenus (KPI), et notamment le suivi des taux de service, le suivi de la relation fournisseurs, et le suivi des objectifs financiers.

Blocs de compétences

RNCP34793BC01 — Elaborer les stratégies achats, dans une logique de business driver, en intégrant l'impact social des décisions

LISTE DE COMPÉTENCES

Caractériser les éléments compétitifs clés d'une entreprise, en appréciant son mix marché, produit, concurrence, afin d'identifier et d'estimer ses opportunités de croissance.

Identifier les expertises maîtrisées par des sociétés tierces, susceptibles de porter une part du caractère innovant des produits futurs, afin de soutenir des mises sur le marché accélérées.

Analyser l'apport des fournisseurs clés à la valeur d'un produit, dans un environnement où chaque métier devient high-tech, dans le but de discerner et de renforcer son cœur de métier.

Identifier les marges de manœuvre de l'entreprise en matière de sourcing, en mesurant l'accessibilité aux fournisseurs clés (localisations nationales, internationales) et en concevant des circuits de distribution alternatifs.

Élaborer des scénarios stratégiques achats, intégrant l'innovation produit, visant la croissance des activités, et incluant l'impact des décisions de sourcing en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas - Présentation orale - dossier de synthèse.

RNCP34793BC02 — Accélérer l'innovation produit dans une logique d'innovation capture

LISTE DE COMPÉTENCES

Interfacer les activités achats avec le processus de développement nouveaux produits, en lien direct avec la R&D et le marketing, de manière à capturer l'innovation fournisseurs dès le stade de la conception produit.

Initier les processus collaboratifs avec les fournisseurs stratégiques, dans le but de constituer une force de proposition intégrée aux projets nouveaux produits, dans une logique de co-construction de la valeur.

Co-construire une plateforme d'échange entre l'entreprise et le fournisseur, favorisant veille technologique et benchmarking, à l'échelle internationale, respectant la confidentialité, afin d'accélérer et d'augmenter la qualité de la conception produit.

Intégrer les fournisseurs à la réduction de la complexité produit, en organisant et pilotant des retours d'expérience et des brainstormings, afin de limiter les surcoûts (cost out) et les défauts de qualité.

Capturer les techniques avancées des fournisseurs leaders en matière de respect de l'environnement pour intégrer la dimension environnementale dans le développement de nouveaux produits.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier conseil "Innovation - Fournisseurs" - Etude de cas - Présentation orale - dossier de synthèse - dossier technique

RNCP34793BC03 — Piloter la sélection et la gestion des fournisseurs, dans une logique d'external ressource manager

LISTE DE COMPÉTENCES

Repérer les fournisseurs qui innovent et qui ont le potentiel d'être force de proposition, dans le but de les intégrer dans les fournisseurs stratégiques de l'entreprise.

Construire un climat de confiance avec les fournisseurs, en développant une approche collaborative dans l'innovation, soutenue par une contractualisation garantissant une approche partagée de la propriété intellectuelle.

Conduire la rédaction des cahiers des charges de manière élargie, incluant des critères évaluant la qualité de la relation fournisseur, afin de trouver des fournisseurs « qui nous ressemblent et vont nous aider à atteindre nos objectifs ».

Conduire les phases de consultation, de sélection et de contractualisation selon une logique « fournisseur ressource », en analysant les rapports de force qui s'établissent lors des négociations, afin d'atteindre les objectifs relationnels et les objectifs de coûts.

Évaluer les risques fournisseurs, en appréciant les localisations, activités, réputations, expositions médiatiques, et

caractéristiques produits, afin de maîtriser les risques de pénurie et de rupture d'activité de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Document de recommandations visant le renforcement de la relation avec un fournisseur clé - mise en situation professionnelle reconstituée - Présentation orale.

RNCP34793BC04 — Manager les équipes achats afin de positionner le service achats en business partner

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en œuvre un mode managérial agile, adapté à des cycles de développement courts, incluant les techniques de résolution de problèmes ou de litiges, de manière à

positionner le service achats en business partner, tant en interne qu'en externe.

Conduire les acheteurs à établir une visibilité partenariale avec les fournisseurs, les autorisant à se projeter à moyen terme, à engager les investissements nécessaires, dans le but d'obtenir une implication élevée des fournisseurs.

Instaurer une politique spécifique pour les achats indirects (hors production), où l'acheteur privilégie le rôle de conseiller et d'accompagnateur des prescripteurs internes de l'entreprise, dans sa mise en relation avec les fournisseurs.

Conduire les entretiens annuels d'évaluation des collaborateurs, en incluant des éléments RSE, afin de soutenir des pratiques d'achat respectueuses et responsables.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Entretien d'évaluation d'un Directeur Achats - mise en situation professionnelle reconstituée

RNCP34793BC05 — Piloter la performance du service achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Renforcer les processus et procédures achats, en lien avec les certifications de l'entreprise, dans le but de garantir la conformité des pratiques et des activités aux attendus de qualité, légaux, et financiers.

Organiser la mise en place des plateformes de gestion de la relation fournisseurs (SRM), incluant suivi des contrats, référencement, e-sourcing et évaluation des fournisseurs afin de mieux gérer le risque.

Piloter le déploiement des outils et des techniques permettant d'évaluer la stabilité et la solidité financière des fournisseurs, afin de devancer les ruptures et défaillances d'approvisionnement.

Concevoir et mettre en place le tableau de bord du service achats, incluant les indicateurs de performance retenus (KPI), et notamment le suivi des taux de service, le suivi de la relation fournisseurs, et le suivi des objectifs financiers.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Proposition du tableau de bord de synthèse d'un service achats - dossier technique.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les activités du titulaire s'exercent aujourd'hui dans toutes les entreprises, tous secteurs confondus, en France comme à l'international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Acheteurs marques, Acquisition project manager, Innovation Program purchasing leader, Global purchasing leader, Manager Global Sourcing, Project sourcing leader, Acheteur groupe, Site purchasing manager, Senior category Manager, Strategic Purchaser, Responsable Service & Achats & approvisionnements, Directeur achats, Chargé des achats, de l'offre et de l'innovation, Acheteur développeur, Acheteur chef de produit, Chargé de développement et pilotage des partenaires, Purchasing Project Manager, Responsable Marketing et Achats, Responsable Partenariats Fournisseurs, Consultant Achats senior, Senior purchasing consultant, Conseiller en performance et organisation achats, Consultant achat indirects, Consultant en recrutement achats, IT purchasing consultant, Business Consultant, Organisations et performance achats manager, Sourcing analyst, Analyste Achat, Ingénieur Business Analyst, Data Quality Manager Analyst,

Chef de déploiement solution achat, Chef de projet Masterdata, contrôleur de gestion achats

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

Etre titulaire d'une certification de niveau 6 ou posséder une expérience professionnelle d'une durée minimale de 5 ans, ou avec un diplôme validé de niveau Bac + 3 avec 3 ans d'expérience professionnelle

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Président de Jury, professionnel extérieur, référent dans le domaine de spécialité de la formation ;
Responsable de la certification ;
Directeur de la Formation Continue ou Directeur des Programmes Spécialisés, ou de leur représentant ;
Deux cadres d'entreprise du secteur (externes).

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

Président de Jury, professionnel extérieur, référent dans le domaine de spécialité de la formation ;
Responsable de la certification ;
Directeur de la Formation Continue ou Directeur des Programmes Spécialisés, ou de leur représentant ;
Deux cadres d'entreprise du secteur (externes).

COMPOSITION DU JURY — VAE

Directeur de la Formation Continue de KEDGE BS ou de son représentant, ayant la fonction de Président de Jury ;
Un professeur permanent, représentant du référentiel compétences de la formation ;
Un représentant professionnel salarié, en lien avec la thématique des validations demandées ;
Un représentant professionnel employeur, en lien avec la thématique des validations demandées.

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	9 000 €
Selon la branche	6 500 € – 10 800 €
Prise en charge	Branches concernées
9 000 €	Valeur par défaut · 179 branches
10 800 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE des Télécoms, CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films, CPNEF de la Publicité, CPNEF inter-secteurs papier carton
8 490 €	COPANIEF - Fabricant de sucres, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 500 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE des industries de santé (CPNEIS)
10 350 €	CPNEFP Commerce à distance, CPNFPE des sociétés d'assurances
8 668 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
10 000 €	CPNE de l'immobilier
9 511 €	Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers
9 300 €	CPNE Banque
9 270 €	CPNEFP Import-Export
9 252 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
8 644 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 600 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 118 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
8 000 €	CPNE chimie
7 326 €	CPNEFP de l'industrie cimentière
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 700 €	CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites

Base légale

Date de décision	23/07/2020
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/07/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	444	10	89 %	—

2018	383	0	99 %	97 %
2017	343	5	100 %	97 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP18027

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39734

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP18027

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34793/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 11/2028

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	49
Parcours menés à terme	53
Taux d'achèvement	108 %
Période	03/2022 – 10/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	87
Montant total engagé	333 481 €
Coût moyen par dossier	3 833 €
Durée moyenne	167 h
Période	10/2020 – 07/2025

France compétences	67 %
Entreprise	30 %
France Travail	2 %
OPCO	1 %
Reste à charge titulaire	1 %

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