

Acheteur France et international

RNCP35149 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	34292, 34024
Code(s) ROME	M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	16/12/2020
Date d'échéance	16/12/2025

Certificateur(s)

CTI · SIRET : 75072159900017

Partenaires habilités

14 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 14 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS FORMA PROF APPRENT AUTO METIERS COMM	30587453900060	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION ECEMA - ECOLE EUROPEENNE DE MANAGEMENT EN ALTERNANCE	53835166900071	Former et organiser l'évaluation
CFP ECOLE NANTAISE DE COMMERCE-ENC	44229373400012	Former et organiser l'évaluation
ECEMA	91819092700015	Former et organiser l'évaluation
ECEMA VALENCE	84454357900032	Former et organiser l'évaluation
GIP CAMPUS ESPRIT INDUSTRIES	13002028200021	Former et organiser l'évaluation
IFCV APPRENTISSAGE	87990046200018	Former et organiser l'évaluation
INSTIT FORMAT CARRIERES COMMUNICAT VEN	44026320000022	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT D'INGENIEURS EN LOGISTIQUE	92060378400025	Former et organiser l'évaluation
ISCOD	88877726500016	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 14 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35149-acheteur-france-et-international/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Les entreprises des secteurs professionnels industrie, produits et services ainsi que les entreprises publiques et collectivités territoriales ont besoin d'acheteurs afin de diversifier leurs sources d'approvisionnements en France et à l'international. La mise en place de la RSE (Responsabilité sociale et environnementale des entreprises) ont intensifié la responsabilité des achats en regard des risques encourus. Aujourd'hui les acheteurs, notamment à l'international, doivent être capables de prendre en compte les aspects géopolitiques et la gestion du risque pays du fait de la mondialisation croissante des fournisseurs. De plus, les acheteurs ne sont plus uniquement des « cost killers » mais deviennent des chefs d'orchestre capables d'animer les parties prenantes internes et externes. Les missions de l'acheteur se diversifient et iront encore plus vers des tâches davantage contributrices à la stratégie globale de l'entreprise.

Pour faire face aux enjeux stratégiques de la fonction achats, les acheteurs débutant dans cette fonction doivent faire preuve de compétences, non plus seulement techniques, mais aussi humaines. Les qualités recherchées sont l'adaptabilité, la curiosité et surtout les compétences relationnelles puisque les acheteurs sont en lien permanent avec les clients internes et les fournisseurs.

Quelle vision pour l'avenir ?

Les projections sont toujours aussi positives. Les candidats doivent s'adapter à un marché qui évolue en permanence en France et à l'international, Les profils aux compétences à forte valeur ajoutée et ayant une approche innovante sont particulièrement recherchés par les entreprises.

ACTIVITÉS VISÉES

- Analyse des besoins achats selon les attentes et contraintes des prescripteurs internes et externes
- Analyse du marché fournisseurs et évaluation des risques liés aux achats
- Recherche des fournisseurs à partir des données des prescripteurs et formalisation des critères de sélection des fournisseurs France et international
- Mise en place d'une stratégie achat adaptée
- Rédaction des clauses de l'appel d'offres et / ou du cahier des charges et demande aux fournisseurs potentiels les informations en fonction des règles d'achat public /privé
- Sélection de la procédure à utiliser en fonction du marché et des produits / services demandés
- Analyse des réponses aux appels d'offres ou des propositions commerciales des fournisseurs avec mise en application des critères de sélection
- Contrôle de la santé financière des fournisseurs et de leur capacité à réaliser
- Développement des argumentaires de négociation adaptés aux situations et capacité à négocier dans un environnement multiculturel
- Préparation de la rédaction des contrats adéquats avec le service juridique et adaptation des clauses des contrats aux fournisseurs et aux pays
- Réalisation des audits fournisseurs et mise en place des plans de progrès fournisseurs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc 1 :

Analyser le marché et les besoins de l'entreprise et élaborer une stratégie achat nationale / internationale

Bloc 2 :

Concevoir un appel d'offres et / ou un cahier des charges et sélectionner les fournisseurs nationaux / internationaux

Bloc 3 : Négocier les achats et mettre en place les contrats / partenariats nationaux / internationaux

Bloc 4 : Mesurer la performance achat et gérer la relation fournisseur

Blocs de compétences

RNCP35149BC01 — Analyser le marché et les besoins de l'entreprise et élaborer une stratégie achat nationale / internationale

LISTE DE COMPÉTENCES

C1 : Identifier les besoins achats afin de répondre aux attentes et contraintes des prescripteurs internes et externes en analysant le marché fournisseurs et évaluant les risques liés aux achats.

C2 : Rechercher des fournisseurs à partir des données des prescripteurs afin de construire un panel fournisseurs en

France et à l'international en établissant des critères de sélection des fournisseurs.

C3 :Mettre en place une stratégie achats afin de répondre à

la politique achat de l'entreprise en identifiant les nouveaux enjeux des achats (RSE, digital, innovation) et les objectifs liés à la stratégie achat.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier professionnel donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant jury professionnel.

L'évaluation se fait en groupe de 2 candidats.

A partir de données d'une entreprise, les candidats présenteront la problématique achats (segments étudiés), les besoins de l'entreprise et les contraintes internes associées, l'étude de marché fournisseurs et les risques externes correspondants, la matrice enjeux- contraintes-risques et la conclusion sous forme de plan stratégique achats.

RNCP35149BC02 — Concevoir un appel d'offres et / ou un cahier des charges et sélectionner les fournisseurs nationaux / internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

C1 :Rédiger les clauses de l'appel d'offres et du cahier des charges afin de demander aux fournisseurs potentiels les informations en fonction des règles d'achat public / privé.

C2 :Analyser les réponses aux appels d'offres ou les propositions commerciales des fournisseurs en vue de respecter les critères de sélection des fournisseurs.

C3 :S' assurer de la santé financière des fournisseurs et de leur capacité à réaliser en utilisant les outils d'analyse des risques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas individuelle écrite :

Réalisation d'un appel d'offres et / ou d'un cahier des charges et sélection des offres fournisseurs

Durée : 3 heures

A partir de données d'une entreprise, le candidat doit réaliser une appel d'offres et / ou son cahier des charges et présenter une méthodologie de recherche et de sélection des fournisseurs en France et à l'international .

RNCP35149BC03 — Négocier les achats et mettre en place les contrats , partenariats nationaux et internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

C1 :Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles.

C2 :Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients / pays.

C3 :Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant des gains et de la marge développés par son réseau de partenaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle « négociation achat » avec jeu de rôle et scénarios de négociation

Durée : 30 minutes

et

Étude de cas individuelle écrite :

analyse d'un contrat achat

Durée : 3 heures

RNCP35149BC04 — Mesurer la performance achat et gérer la relation fournisseur

LISTE DE COMPÉTENCES

C1 :Mettre en place des indicateurs de performance afin d'évaluer les fournisseurs en créant des critères de pondération.

C2 :Réaliser des audits fournisseurs afin de mettre en place des actions correctives en exécutant des points de contrôle réguliers avec les fournisseurs.

C3 :Rédiger et piloter un plan de progrès fournisseurs afin de proposer des axes d'amélioration aux fournisseurs et d'ajuster la stratégie achat en fonction des résultats.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas écrite individuelle sur le suivi de la performance achat Durée : 3 heures

A partir de données d'une entreprise, le candidat met en place des indicateurs de performance et des tableaux de bord de suivi de l'activité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs professionnels sont concernés . On peut citer les plus significatifs :

- Industrie agro-alimentaire
- Bâtiment et Travaux Publics
- Commerce
- Electronique
- Grande Distribution
- Energie
- Ferroviaire
- Textile
- Industrie cosmétique
- Pétrochimie
- Environnement
- Plasturgie
- Transport, logistique
- Santé
- Services
- IT

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires de la certification occupent le plus souvent des postes d'acheteurs (opérationnels des achats ou d'une catégorie d'achats) ou de responsable des achats (encadrement et d'animation d'un service et/ou d'une équipe).

Les fonctions correspondantes sont :

- Acheteur
- Acheteur production (matières premières et/ou équipements)
- Acheteur famille (de produits)
- Acheteur Prestations intellectuelles
- Acheteur Projets
- Acheteur Packaging
- Acheteur hors Production
- Acheteur Prestations de Services
- Acheteur Énergie / MRO (Maintenance, Repair, Operating)
- Acheteur Investissements
- Acheteur marchés publics
- Consultant achats

Ils accèdent ultérieurement à des postes de responsable achats.

Préalablement, les acheteurs managent, le plus souvent, un domaine de spécialité et un réseau de compétences (fournisseurs, prestataires, sous-traitants).

Le terme « International » bien que n'étant pas forcément utilisé dans la dénomination des fonctions énoncées ci-dessus, en est une réalité permanente et incontournable. En effet, la quasi-totalité des achats de biens de consommation ou d'équipements industriels, voire de services, s'effectuent auprès de fournisseurs issus de tous les continents. Ils supposent donc une véritable maîtrise des outils et des techniques liés au commerce international.

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

Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un Titre de niveau 5 au minimum pour accéder au titre niveau 6.

Dérogation :

Les titulaires d'un diplôme de niveau 4 peuvent demander une admission à titre dérogatoire à condition de justifier d'une expérience significative en achats, approvisionnements.

Tous les candidats doivent pratiquer au moins l'anglais et avoir une excellente maîtrise du français écrit et oral.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

4 personnes :

Le Président, professionnel

Deux professionnels

Un membre permanent de l'organisation du certificateur

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

4 personnes :

Le Président, professionnel

Deux professionnels

Un membre permanent de l'organisation du certificateur

COMPOSITION DU JURY — VAE

3 personnes :

Deux professionnels

Un membre permanent de l'organisation du certificateur

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	7 604 €
Selon la branche	6 000 € – 7 702 €
Prise en charge	Branches concernées
7 604 €	Valeur par défaut · 206 branches
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP des jardinerie et graineteries
7 514 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 134 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	16/12/2020
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	16/12/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	28	1	93 %	83 %
2018	37	0	95 %	89 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP15027

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.ctifformation.com/formations-metiers/acheteur-france-et-international/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35149/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	14
Parcours menés à terme	11
Taux d'achèvement	79 %
Période	09/2022 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	18
Montant total engagé	106 405 €
Coût moyen par dossier	5 911 €
Durée moyenne	503 h
Période	03/2021 – 11/2025
France compétences	55 %
Entreprise	24 %
Régions	9 %
France Travail	9 %
Reste à charge titulaire	4 %

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