

Manager des achats

RNCP36618 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312t, 312p
Formacode(s)	34024
Code(s) ROME	M1102, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/07/2022
Date d'échéance	01/07/2025

Certificateur(s)

ADE HOLDING · SIRET : 82450453400028

DE VINCI HIGHER EDUCATION (DVHE) · SIRET : 44087031900025

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
CONDE PARIS	42334912500033	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La fonction achats est pleinement reconnue dans les entreprises depuis une trentaine d'années. Elle s'est développée en plusieurs étapes, d'abord dans l'industrie, puis dans le tertiaire et aujourd'hui dans la fonction publique.

Au milieu des années 2000, le métier devient stratégique. Il permet à l'entreprise de conserver ses marges, de nouer des partenariats avec ses fournisseurs et de rechercher l'innovation. Il contribue à la bonne image des entreprises et des organisations à travers le développement de politiques d'achats durables.

Le Manager des achats est en charge de l'optimisation des achats de son entreprise, en termes de qualité et de budget. Il gère les contrats en lien avec les fournisseurs et les services internes. Ses compétences s'étendent à l'organisation de la chaîne logistique, dont certains aspects font partie de la négociation des contrats d'achats internationaux.

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du Manager des achats se répartissent en quatre ensembles :

1. Management du processus achats amont
 - a. Analyse du besoin d'achat de l'entreprise
 - b. Analyse du marché fournisseur
 - c. Rédaction du cahier des charges et mise en œuvre des appels d'offres
 - d. Sélection des fournisseurs
 - e. Elaboration du plan d'actions marketing achats
2. Management du processus achats aval
 - a. Analyse de l'environnement géopolitique
 - b. Elaboration d'une stratégie achats
 - c. Construction du budget prévisionnel

d. Management des fournisseurs et pilotage de la supply chain

3. Pilotage de la performance de la chaîne de valeur achats

a. Identification des actions créatrices de valeur ajoutée

b. Pilotage du budget achats

c. Amélioration des outils SI-data management

d. Mise en œuvre de la blockchain

4.

Management transversal d'équipes multiculturelles

a. Animation d'équipes métiers pluridisciplinaires

b. Gestion d'équipes multiculturelles

c. Maintien et développement des compétences des équipes achats

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1. Cartographier la chaîne de valeur de chacun des produits et services faisant partie de l'offre de son entreprise, en concertation avec les équipes de production, en vue d'identifier l'ensemble de ses besoins d'achats.

C2. Chiffrer les flux d'achats en cohérence avec les flux de production, en prenant en compte les délais observés à chaque étape de la chaîne de valeur, afin de préciser les besoins d'achats.

C3. Assurer une veille concurrentielle permanente sur les fournisseurs et les marchés locaux et internationaux, afin de situer les meilleures opportunités au regard des besoins d'achats de son entreprise et de préciser les cibles des appels d'offres à mettre en œuvre.

C4. Elaborer un cahier des charges contractuel conforme aux spécifications et normes du prescripteur, en vue de constituer des dossiers d'appels d'offres.

C5. Mettre en œuvre un appel d'offres sur les marchés nationaux et internationaux, sur la base du cahier des charges et conforme à la réglementation, en préalable à la sélection des fournisseurs.

C6. Réaliser un diagnostic documenté et argumenté des offres fournisseurs, de leur solidité financière et de leur performance commerciale, en mettant en évidence les risques et opportunités, afin de sélectionner les fournisseurs les mieux à même de sécuriser l'approvisionnement.

C7. Analyser et exploiter les données du marketing achat, en vue de l'élaboration d'une stratégie achat sectorielle.

C8. Concevoir un plan d'action marketing achats sur la base de l'analyse sectorielle, afin de constituer et maintenir un panel efficient de fournisseurs pérennes.

C9. Analyser les données géopolitiques du contexte international, en prenant en compte les impératifs éthiques et écologiques, en vue de maîtriser les risques liés à la politique d'achats de l'entreprise.

C10. Définir et chiffrer les objectifs opérationnels du service des achats, en vue d'assurer la cohérence de ceux-ci avec la stratégie globale de l'entreprise.

C11. Identifier les différentes stratégies possibles en matière d'achats nationaux et internationaux, afin de les comparer au regard des possibilités techniques et financières de l'entreprise.

C12. Evaluer le coût de possession d'un produit en utilisant les principes du management du cycle de vie, de la gestion des stocks et des amortissements, afin d'optimiser la politique d'achats.

C13. Construire un budget prévisionnel sur trois ans de l'activité achats en prenant en compte les évolutions à venir de l'offre et des marchés fournisseurs, dans le but de maîtriser les dépenses et d'optimiser la création de valeur.

C14. Réaliser des audits réguliers de 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.

C15. Piloter les chaînes d'approvisionnement au niveau national et international, conformément aux prescriptions de la stratégie achats et aux contrats passés, afin de garantir le respect des budgets et des délais.

C16. Analyser la chaîne de valeur de l'activité achats, afin d'identifier les bons indicateurs de sa performance et ses axes de progrès.

C17. Elaborer et présenter des propositions d'amélioration de la politique des achats nationaux et internationaux, en français et en anglais, à l'intention de la direction générale.

C18. Intégrer le budget achats au système de contrôle de gestion de l'entreprise, afin d'assurer un suivi en continu des écarts et anomalies.

C19. Concevoir et mettre en œuvre des actions correctives adaptées aux écarts constatés, en concertation avec les parties prenantes, afin de rester dans le cadre du budget achats.

C20. Concevoir des améliorations du système d'information support des achats en concertation avec la DSI, afin d'assurer sa cohérence avec la stratégie de l'entreprise.

C21. 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.

C22. Intégrer l'utilisation de la blockchain aux processus des achats internationaux, afin de sécuriser les transactions.

C23. Mener une analyse des compétences disponibles et des emplois, en vue de répartir les responsabilités au sein du service achats.

C24. Maîtriser le processus des achats de la commande à la réception, en animant les équipes parties prenantes internes et externes du service achats, afin d'assurer un approvisionnement régulier et conforme.

C25. 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.

C26. Garder le contrôle des étapes de la négociation, en tenant compte des aspects culturels des échanges, en vue de conclure un marché international dans l'intérêt de l'entreprise.

C27. Analyser les besoins en compétences au sein du service achat, en vue de concevoir un plan de formation et d'évolution des personnels en concertation avec la direction des ressources humaines de l'entreprise.

Blocs de compétences

RNCP36618BC01 — Manager le processus achats amont

LISTE DE COMPÉTENCES

C1. Cartographier la chaîne de valeur de chacun des produits et services faisant partie de l'offre de son entreprise, en concertation avec les équipes de production, en vue d'identifier l'ensemble de ses besoins d'achats.

C2. Chiffrer les flux d'achats en cohérence avec les flux de production, en prenant en compte les délais observés à chaque étape de la chaîne de valeur, afin de préciser les besoins d'achats.

C3. Assurer une veille concurrentielle permanente sur les fournisseurs et les marchés locaux et internationaux, afin de situer les meilleures opportunités au regard des besoins d'achats de son entreprise et de préciser les cibles des appels d'offres à mettre en œuvre.

C4. Elaborer un cahier des charges contractuel conforme aux spécifications et normes du prescripteur, en vue de constituer des dossiers d'appels d'offres.

C5. Mettre en œuvre un appel d'offres sur les marchés nationaux et internationaux, sur la base du cahier des charges et conforme à la réglementation, en préalable à la sélection des fournisseurs.

C6. Réaliser un diagnostic documenté et argumenté des offres fournisseurs, de leur solidité financière et de leur performance commerciale, en mettant en évidence les risques et opportunités, afin de sélectionner les fournisseurs les mieux à même de sécuriser l'approvisionnement.

C7. Analyser et exploiter les données du marketing achat, en vue de l'élaboration d'une stratégie achat sectorielle.

C8. Concevoir un plan d'action marketing achats sur la base de l'analyse sectorielle, afin de constituer et maintenir un panel efficient de fournisseurs pérennes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

E1 : Questionnaire

E2 : Travaux écrits

E3 : Etude de cas

E4 : Mise en situation professionnelle

E5 : Présentation orale devant le jury

RNCP36618BC02 — Manager le processus achats aval

LISTE DE COMPÉTENCES

C9. Analyser les données géopolitiques du contexte international, en prenant en compte les impératifs éthiques et écologiques, en vue de maîtriser les risques liés à la politique d'achats de l'entreprise.

C10. Définir et chiffrer les objectifs opérationnels du service des achats, en vue d'assurer la cohérence de ceux-ci avec la stratégie globale de l'entreprise.

C11. Identifier les différentes stratégies possibles en matière d'achats nationaux et internationaux, afin de les comparer au regard des possibilités techniques et financières de l'entreprise.

C12. Evaluer le coût de possession d'un produit en utilisant les principes du management du cycle de vie, de la gestion des stocks et des amortissements, afin d'optimiser la politique d'achats.

C13. Construire un budget prévisionnel sur trois ans de l'activité achats en prenant en compte les évolutions à venir de l'offre et des marchés fournisseurs, dans le but de maîtriser les dépenses et d'optimiser la création de valeur.

- C14. Réaliser des audits réguliers de 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.
- C15. Piloter les chaînes d'approvisionnement au niveau national et international, conformément aux prescriptions de la stratégie achats et aux contrats passés, afin de garantir le respect des budgets et des délais.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- E1 : Questionnaire
- E2 : Travaux écrits
- E3 : Etude de cas
- E4 : Mise en situation professionnelle
- E5 : Présentation orale devant le jur

RNCP36618BC03 — Piloter la performance de la chaîne de valeur achats

LISTE DE COMPÉTENCES

- C16. Analyser la chaîne de valeur de l'activité achats, afin d'identifier les bons indicateurs de sa performance et ses axes de progrès.
- C17. Elaborer et présenter des propositions d'amélioration de la politique des achats nationaux et internationaux, en français et en anglais, à l'intention de la direction générale.
- C18. Intégrer le budget achats au système de contrôle de gestion de l'entreprise, afin d'assurer un suivi en continu des écarts et anomalies.
- C19. Concevoir et mettre en œuvre des actions correctives adaptées aux écarts constatés, en concertation avec les parties prenantes, afin de rester dans le cadre du budget achats.
- C20. Concevoir des améliorations du système d'information support des achats en concertation avec la DSI, afin d'assurer sa cohérence avec la stratégie de l'entreprise.
- C21. 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.
- C22. Intégrer l'utilisation de la blockchain aux processus des achats internationaux, afin de sécuriser les transactions.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- E2 : Travaux écrits
- E3 : Etude de cas
- E4 : Mise en situation professionnelle
- E5 : Présentation orale devant le jury

RNCP36618BC04 — Manager des équipes achats pluridisciplinaires et multiculturelles

LISTE DE COMPÉTENCES

- C23. Mener une analyse des compétences disponibles et des emplois, en vue de répartir les responsabilités au sein du service achats.
- C24. Maîtriser le processus des achats de la commande à la réception, en animant les équipes parties prenantes internes et externes du service achats, afin d'assurer un approvisionnement régulier et conforme.
- C25. 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.
- C26. Garder le contrôle des étapes de la négociation, en tenant compte des aspects culturels des échanges, en vue de conclure un marché international dans l'intérêt de l'entreprise.
- C27. Analyser les besoins en compétences au sein du service achat, en vue de concevoir un plan de formation et d'évolution des personnels en concertation avec la direction des ressources humaines de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- E2 : Travaux écrits
- E4 : Mise en situation professionnelle
- E5 : Présentation orale devant le jury

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La fonction achats s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, de centrales

d'achats, de collectivités territoriales, d'établissements publics, de services de l'Etat, en relation avec différents interlocuteurs et services (clients, fournisseurs, marketing, logistique, production). Elle varie selon le secteur (grande distribution, industrie, fonction publique...) et le type de produits (matières premières, produits alimentaires, etc.).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le Manager des achats peut occuper les fonctions suivantes :

- Manager des achats
- Manager des achats et de la logistique
- Acheteur
- Acheteur industriel
- Acheteur projets
- Acheteur international
- Chef de service achats
- Consultant Achats
- Supply chain 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les candidats à la certification

sont titulaires :

- D'un diplôme ou titre de niveau 6.

Ou bien :

- D'un diplôme ou titre de niveau 5, après validation du dossier par la Commission d'autorisation de candidature (CAC).

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

Le jury de certification est constitué de cinq personnes :

- Un président désigné par le président de l'ILV (personnalité extérieure à l'autorité de certification) ;
- Deux représentants de l'organisme certificateur ;

· Deux professionnels extérieurs à l'autorité de certification.
Les membres n'ont aucun lien personnel ou professionnel avec le candidat.

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	8 460 €
Selon la branche	6 900 € – 9 027 €

Prise en charge	Branches concernées
8 460 €	Valeur par défaut · 192 branches
9 027 €	CPNE Personnel navigant technique des exploitants d'hélicoptères, CPNE Transport aérien : personnel au sol, CPNE des Télécoms, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP ICGV entreprises de la viande
8 856 €	CPNE de l'immobilier, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
8 894 €	CPNEFP des industries électriques et gazières
8 693 €	CPNE chimie
8 543 €	CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 531 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 462 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 415 €	CPNEF de l'audiovisuel
8 100 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 900 €	CPNE Banque

Base légale

Date de décision	01/07/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/07/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	47	0	97 %	80 %
2018	43	0	100 %	86 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP28711

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ilv.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36618/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	6
Parcours menés à terme	6
Taux d'achèvement	100 %
Période	10/2023 – 11/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	6
Montant total engagé	24 140 €
Coût moyen par dossier	4 023 €
Durée moyenne	414 h
Période	07/2023 – 11/2024
France compétences	99 %
Reste à charge titulaire	1 %

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