

Manager de la stratégie et de la performance achats (MS)

RNCP36898 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310, 312t
Formacode(s)	34022, 32025
Code(s) ROME	M1102, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/09/2022
Date d'échéance	29/09/2027

Certificateur(s)

ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT ·
SIRET : 81738914100018

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT	8173891410 0018	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager de la stratégie et de la performance achats (MSPA) est un acteur clé de la stratégie de l'entreprise. Il a une fonction stratégique créatrice de valeur et porteuse d'innovations pour l'entreprise. La fonction Achats a pour rôle de susciter et d'accompagner l'innovation, d'une part en questionnant les besoins d'achats de l'entreprise (et pas seulement en cherchant à les satisfaire) et d'autre part en travaillant avec ses fournisseurs dans une logique d'amélioration et d'optimisation, selon une logique collaborative. Ils doivent répondre à une exigence sociétale, mais aussi réglementaire et normative. Le Manager de la stratégie et de la performance achats doit définir et piloter une stratégie durable et responsable, ayant pour objectifs de limiter l'impact de l'activité de l'entreprise sur l'environnement et de respecter des exigences éthiques (droits humains, conditions de travail), aussi bien dans son entreprise que chez ses fournisseurs.

ACTIVITÉS VISÉES

L'élaboration d'une stratégie d'achats responsable

Le pilotage du processus de sourcing responsable et de contractualisation des achats

Le management de relations responsables et porteuses d'innovation avec les fournisseurs

Le pilotage de la fonction achats et de ses performances économiques et extra-financières

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser les orientations politiques et objectifs financiers et RSE de l'entreprise

Evaluer les contraintes et opportunités du contexte normatif et réglementaire, notamment au niveau de la RSE, en identifiant l'évolution des exigences ayant un impact sur la fonction achats et en mesurant l'intérêt de s'aligner sur des référentiels

Structurer un système de veille sur l'environnement géopolitique, économique, socio-culturel et technologique des

marchés amont de l'entreprise, afin de disposer d'éléments d'analyse permettant le repérage précoce et la qualification des risques et opportunités en lien avec les achats
 Analyser les risques et opportunités portés par les marchés amont de l'entreprise
 Analyser le marché fournisseurs de l'entreprise afin d'identifier les risques et d'éviter toute situation de dépendance et de déséquilibre entre l'entreprise et ses fournisseurs
 Qualifier les risques et opportunités repérés sur les marchés amont
 Evaluer les faiblesses/points de progrès internes de l'entreprise en matière d'achat
 Qualifier les forces de l'entreprise en matière d'achats afin d'identifier les modalités pour renforcer ou asseoir une position préférentielle vis-à-vis de ces derniers
 Etablir la stratégie responsable d'achats de l'entreprise
 Défendre la stratégie d'achat élaborée devant les instances décisionnaires de l'entreprise afin de la valider et/ou de déterminer les ajustements à lui apporter.
 Organiser la collecte des besoins d'achat de l'entreprise afin de permettre l'identification et la définition des attentes exprimées et implicites dans un objectif d'innovation
 Définir les méthodes d'analyse et de qualification des besoins d'achat de l'entreprise à mettre en œuvre
 Déterminer les modalités et canaux de consultation des fournisseurs potentiels adaptés aux produits recherchés
 Définir une stratégie sourcing adaptée au besoin à satisfaire
 Contrôler l'application des critères de choix établis dans la présélection des fournisseurs, en veillant à la prise en compte des exigences RSE de l'entreprise, afin de sélectionner le fournisseur présentant les meilleures garanties au regard des exigences fixées par le cahier des charges
 Intervenir dans le cadre de négociation complexe et recelant une importance stratégique pour l'entreprise
 Sécuriser le marché d'achat de produits, en établissant les différentes clauses et/ou accords-cadres de sa contractualisation à moyen terme dans le respect des législations nationales et/ou internationales, afin de pérenniser le marché et d'acter les engagements mutuels des parties prenante
 Etablir un modèle de gestion des relations fournisseurs responsables
 Déterminer les modalités et conditions d'écoute active des fournisseurs
 Définir les engagements contractuels généraux de l'entreprise vis-à-vis de ses fournisseurs et leurs conditions de réalisation en tenant compte des obligations légales et de la politique RSE de l'entreprise (y compris dans la dimension diversité)
 Mettre en place un système de traitement et de résolution des différends avec les fournisseurs, en favorisant une approche collaborative tenant compte de leurs intérêts et fondée sur le dialogue, afin de solutionner les situations de litige ou conflit de façon profitable pour l'entreprise et ses partenaires
 Définir les indicateurs de performance attendue de la part des fournisseurs au niveau de leurs prestations et de leurs pratiques en matière de RSE
 Organiser le système d'évaluation de la performance des fournisseurs
 Analyser la performance des fournisseurs restituée par les indicateurs de performance clés
 Elaborer un plan d'amélioration commun avec ses fournisseurs fondé sur l'évaluation de leur performance et sur la prise en compte de leurs besoins et attentes
 Piloter la mise en œuvre du plan d'amélioration avec les fournisseurs de l'entreprise concernés
 Identifier les fournisseurs porteurs d'innovation
 Elaborer un projet d'innovation avec un ou plusieurs fournisseurs, en établissant son projet, ses objectifs et conditions de réalisation et en évaluant ses retombées et bénéfices pour l'entreprise sur le plan économique et de la RSE, afin de le proposer aux instances dirigeantes pour validation
 Elaborer le budget de la fonction achats au sein de l'entreprise
 Evaluer les besoins de la fonction achats en matière de systèmes d'information (SI) et de digitalisation
 Déterminer l'intérêt, l'opportunité et la valeur ajoutée de solutions digitales nouvelles pour la fonction achats
 Présenter à la direction de l'entreprise un schéma directeur du système d'information en lien avec les achats
 Qualifier l'évolution des besoins en compétences des équipes achats
 Accompagner les équipes achats dans l'adoption de pratiques éthiques, inclusives, contribuant au développement durable et mobilisant de nouveaux outils digitaux
 Définir le système d'évaluation de la fonction achats de l'entreprise
 Evaluer la performance globale et durable des achats intégrant les dimensions financières et extra-financières
 Elaborer un plan d'amélioration de la fonction achats
 Documenter la performance globale et durable des achats de l'entreprise
 Contribuer à la communication externe de l'entreprise sur ses performances en matière de RSE

Blocs de compétences

RNCP36898BC01 — Elaborer une stratégie d'achats responsable

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les orientations politiques et objectifs financiers et RSE de l'entreprise

Evaluer les contraintes et opportunités du contexte normatif et réglementaire, notamment au niveau de la RSE, en identifiant l'évolution des exigences ayant un impact sur la fonction achats et en mesurant l'intérêt de s'aligner sur des référentiels

Structurer un système de veille sur l'environnement géopolitique, économique, socio-culturel et technologique des marchés amont de l'entreprise, afin de disposer d'éléments d'analyse permettant le repérage précoce et la qualification des risques et opportunités en lien avec les achats

Analyser les risques et opportunités portés par les marchés amont de l'entreprise

Analyser le marché fournisseurs de l'entreprise afin d'identifier les risques et d'éviter toute situation de dépendance et de déséquilibre entre l'entreprise et ses fournisseurs

Qualifier les risques et opportunités repérés sur les marchés amont

Evaluer les faiblesses/points de progrès internes de l'entreprise en matière d'achat

Qualifier les forces de l'entreprise en matière d'achats afin d'identifier les modalités pour renforcer ou asseoir une position préférentielle vis-à-vis de ces derniers

Etablir la stratégie responsable d'achats de l'entreprise

Défendre la stratégie d'achat élaborée devant les instances décisionnaires de l'entreprise afin de la valider et/ou de déterminer les ajustements à lui apporter

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une proposition de stratégie d'achats responsable intégrant un livrable sur le diagnostic stratégique interne – externe prenant en considération les besoins, les menaces, les opportunités et les risques portés par son environnement (marché, facteurs géopolitiques, économiques, socio-culturels, technologiques...), la politique de l'entreprise, notamment en matière de RSE,

l'environnement normatif et réglementaire, notamment en matière de RSE et de qualité.

Production écrite et collective

Livrable sur les objectifs de la stratégie et la définition de ses moyens de mise en œuvre intégrant une segmentation par famille de produits.

Production écrite collective pour la stratégie globale.

Production écrite individuelle pour la stratégie de chaque famille de produits

Etude de cas fondée sur une situation réelle ou fictive d'entreprise. Travail collectif et individuel. Productions écrites et orales

RNCP36898BC02 — Piloter le processus de sourcing responsable et de contractualisation des achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser la collecte des besoins d'achat de l'entreprise afin de permettre l'identification et la définition des attentes exprimées et implicites dans un objectif d'innovation

Définir les méthodes d'analyse et de qualification des besoins d'achat de l'entreprise à mettre en œuvre

Déterminer les modalités et canaux de consultation des fournisseurs potentiels adaptés aux produits recherchés

Définir une stratégie sourcing adaptée au besoin à satisfaire

Contrôler l'application des critères de choix établis dans la présélection des fournisseurs, en veillant à la prise en compte des exigences RSE de l'entreprise, afin de sélectionner le fournisseur présentant les meilleures garanties au regard des exigences fixées par le cahier des charges

Intervenir dans le cadre de négociation complexe et recelant une importance stratégique pour l'entreprise

Sécuriser le marché d'achat de produits, en établissant les différentes clauses et/ou accords-cadres de sa contractualisation à moyen terme dans le respect des législations nationales et/ou internationales, afin de pérenniser le marché et d'acter les engagements mutuels des parties prenante

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas fondée sur une situation réelle ou fictive d'entreprise. Travail individuel. Production écrite.

Livrable sur la méthode de collecte, de qualification et de formalisation du besoin achat

Livrable sur la définition des modalités de consultation des fournisseurs potentiels et la stratégie de sourcing à mettre en œuvre selon une approche multicritère intégrant les exigences en matière de RSE

Livrable sur la stratégie de négociation dans le contexte d'un marché à fort enjeu stratégique et financier, dans un contexte pluriculturel

Livrable sur l'accord-cadre ou le contrat du marché conclu pour l'achat d'un produit

RNCP36898BC03 — Piloter la mise en œuvre et l'entretien de relations responsables et porteuses d'innovation avec les fournisseurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir un modèle de gestion des relations fournisseurs responsables

Déterminer les modalités et conditions d'écoute active des fournisseurs

Définir les engagements contractuels généraux de l'entreprise vis-à-vis de ses fournisseurs et leurs conditions de réalisation en tenant compte des obligations légales et de la politique RSE de l'entreprise (y compris dans la dimension diversité)

Mettre en place un système de traitement et de résolution des différends avec les fournisseurs, en favorisant une approche collaborative tenant compte de leurs intérêts et fondée sur le dialogue, afin de solutionner les situations de litige ou conflit de façon profitable pour l'entreprise et ses partenaires

Définir les indicateurs de performance attendue de la part des fournisseurs au niveau de leurs prestations et de leurs pratiques en matière de RSE

Organiser le système d'évaluation de la performance des fournisseurs

Analyser la performance des fournisseurs restituée par les indicateurs de performance clés

Elaborer un plan d'amélioration commun avec ses fournisseurs fondé sur l'évaluation de leur performance et sur la prise en compte de leurs besoins et attentes

Piloter la mise en œuvre du plan d'amélioration avec les fournisseurs de l'entreprise concernés

Identifier les fournisseurs porteurs d'innovation

Elaborer un projet d'innovation avec un ou plusieurs fournisseurs, en établissant son projet, ses objectifs et conditions de réalisation et en évaluant ses retombées et bénéfices pour l'entreprise sur le plan économique et de la RSE, afin de le proposer aux instances dirigeantes pour validation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas fondée sur une situation réelle ou fictive d'entreprise. Travail collectif. Production écrite et soutenance orale

Une stratégie de gestion de la relation fournisseurs comprenant un livrable sur un modèle de gestion de la relation fournisseurs et les engagements contractuels généraux de l'entreprise réglant sa relation avec les fournisseurs.

Etude de cas fondée sur une situation réelle ou fictive d'entreprise. Travail individuel. Production écrite

Livrable sur un système d'évaluation de la performance fournisseurs et l'analyse d'un cas fournisseur

Etude de cas fondée sur une situation réelle ou fictive d'entreprise. Travail individuel. Production écrite

Livrable sur un programme d'amélioration avec un fournisseur

Etude de cas fondée sur une situation réelle ou fictive d'entreprise. Travail collectif. Production écrite et soutenance orale

Livrable sur un projet d'innovation partenariale avec un fournisseur

RNCP36898BC04 — Piloter la fonction achats et ses performances économiques et extra-financières

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer un projet d'innovation avec un ou plusieurs fournisseurs, en établissant son projet, ses objectifs et conditions de réalisation et en évaluant ses retombées et bénéfices pour l'entreprise sur le plan économique et de la RSE, afin de le proposer aux instances dirigeantes pour validation

Elaborer le budget de la fonction achats au sein de l'entreprise

Evaluer les besoins de la fonction achats en matière de systèmes d'information (SI) et de digitalisation

Déterminer l'intérêt, l'opportunité et la valeur ajoutée de solutions digitales nouvelles pour la fonction achats

Présenter à la direction de l'entreprise un schéma directeur du système d'information en lien avec les achats

Qualifier l'évolution des besoins en compétences des équipes achats

Accompagner les équipes achats dans l'adoption de pratiques éthiques, inclusives, contribuant au développement durable et mobilisant de nouveaux outils digitaux

Définir le système d'évaluation de la fonction achats de l'entreprise

Evaluer la performance globale et durable des achats intégrant les dimensions financières et extra-financières

Elaborer un plan d'amélioration de la fonction achats

Documenter la performance globale et durable des achats de l'entreprise

Contribuer à la communication externe de l'entreprise sur ses performances en matière de RSE

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas fondée sur une situation réelle ou fictive d'entreprise. Travail collectif. Production écrite et soutenance orale

Livrable sur le budget de fonctionnement du service achats

Etude de cas fondée sur une situation réelle ou fictive d'entreprise. Travail collectif. Production écrite et soutenance orale

Livrable sur une proposition d'évolution du système d'information des achats ou d'adoption d'une nouvelle solution digitale, et le processus de déploiement associé

Etude de cas fondée sur une situation réelle ou fictive d'entreprise. Travail individuel. Production écrite et soutenance orale

Livrablesur l'évaluation des besoins en compétences de la fonction achats et la proposition d'actions permettant d'y répondre

Etude de cas fondée sur une situation réelle ou fictive d'entreprise. Travail individuel. Production écrite et soutenance orale

Livrable sur l'évaluation de la performance achat, son reporting, ses outils de communication associés et les axes d'amélioration à mettre en œuvre

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager de la stratégie et de la performance achats peut travailler aussi bien dans des entreprises privées qu'au sein de structures publiques.

Toutefois, la nécessité d'internaliser une fonction dédiée spécifiquement aux achats ne se présente que pour les organisations ayant une taille importante et pour lesquelles les achats constituent un enjeu stratégique particulier (généralement pour des raisons financières, technologiques et en lien avec les questions relatives à la RSE). Aussi, il exerce essentiellement au sein de grandes entreprises, d'ETI et de PME (dont la taille et les problématiques justifient l'existence d'une fonction achats en interne).

Du fait de leur dimension internationale et de l'importance que revêtent les achats pour elles, les entreprises des secteurs industriels et de l'énergie sont particulièrement pourvoyeuses d'emploi concernant le profil de Manager de la stratégie et de la performance achats. Les entreprises du secteur tertiaire ont également des besoins accrus sur ce type de profil, car il leur permet de répondre à des enjeux importants dans l'achat de prestation intellectuelle ou de produits nécessaires à leur fonctionnement.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En raison des forts enjeux financiers et fonctionnels attachés au métier, l'accès à des postes de responsabilité est progressif.

En début de carrière, on observe que les praticiens exercent principalement en tant qu'acheteur, avec toutefois une nouvelle typologie de fonction qui a tendance à se développer ces dernières années, celle du conseil en achats. Les terminologies les plus couramment employées autour de ces familles de fonctions sont :

Responsable Achats junior : responsable sourcing achat, Manager programme achats, Acheteur commodités, Responsable achats groupe Jr (acheteur MRO, Acheteur prestations intellectuelles, Acheteur IT, Acheteur Marketing & Sales, Acheteur innovation), Responsable achats industriels Jr (Acheteur approvisionneur, Acheteur construction, Acheteur Leader, Acheteur packaging, Acheteur investissements, Acheteur produits standards, Acheteur matières premières, acheteur production...), Responsable achats et logistique Jr (Supply Chain Project Leader)

Ingénieur Achats : Purchasing agent, Acheteur public, Acheteur opérationnel, Acheteur public, technical buyer, consultant (interne) en ingénierie achat.

Au-delà de 5 années d'exercice, les deux typologies de fonctions couramment rencontrées sont directeur achats et responsable achats. Les terminologies les plus couramment employées autour de ces familles de fonctions sont :

Directeur Achats : Directeur achats internationaux, Directeur des achats groupe, Manager achats matières, Manager des processus, Manager pôle achats, Manager achats, Manager service achats, Manager achats matières premières, Responsable achats filière (public), Chef de service achats (public), Commodity manager, Commodity Lead buyer. Directeur de site.

Responsable Achats = Responsable sourcing achats, Category purchasing manager, Responsable achat stratégie nouveaux produits, Responsable achats Groupe (Manager SI Achats, Responsable achats usine, Acheteur groupe

prestations, Acheteurs projets), Responsable achats industriels (Manager achats et approvisionnements, Senior Commodity Buyer, Manager Performance fournisseurs, Responsable Achats Usine, Acheteur technique international), Responsable Achats et Logistique (Manager Achats et Logistique, Manager Supply Chain).

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

Sont recevables les candidatures d'étudiants titulaires d'un des diplômes suivants :

Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (liste CTI)

Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le grade national de Master (liste CEFDG)

Diplôme de 3ème cycle habilité par les autorités universitaires (DEA, DESS, Master...) ou diplôme professionnel de niveau 7

Diplôme de M1 ou équivalent, pour des auditeurs justifiant d'aux moins trois années d'expérience professionnelle

Titre inscrit au RNCP niveau 7 (ancienne nomenclature niveau I)

Diplôme étranger équivalent aux diplômes français exigés ci-dessus.

Conditions d'accès dérogatoires :

a) Dans la limite de 40 % maximum de l'effectif de la promotion suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables après une procédure VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels), les candidatures de personnes justifiant à minima de 5 années d'expérience professionnelle (hors stage, césure, cursus initial en alternance).

b) – Par dérogation pour 30 % maximum du nombre d'étudiants suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables les candidatures d'étudiants titulaires d'un des diplômes suivants :

Niveau M1 validé ou équivalent sans expérience professionnelle

Diplôme de L3 justifiant d'une expérience adaptée de 3 ans minimum

Le pourcentage total des dérogations prévues au a) et au b) ci-dessus ne doit pas excéder 40%.

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

- Le Président : Le Directeur académique GEM ou son représentant
- Le Directeur des programmes MS, MS-Titre ou Titre ou son représentant
- Le Responsable académique ou un membre de la faculté non enseignant dans le programme, représentant l'un des

Départements de Formation et de Recherches respectivement de GEM et du partenaire

- Les membres extérieurs à l'organisme de formation, étant a minima 2 représentants du secteur professionnel et comptant pour 55% des voix.

A noter : Le responsable du programme est présent au jury à titre consultatif sans droit de vote

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury compte un minimum de 3 personnes :

- Le Responsable académique de la VAE
- Le Responsable du programme de la certification visée (sauf si le RP assure un enseignement dans un processus d'accompagnement ou formatif proposé dans le cadre de la VAE)
- Un ou des représentant(s) professionnel(s) qualifié(s) du domaine de la certification, comptant pour au moins 50% des voix du jury

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	8 700 €
Selon la branche	6 500 € – 8 981 €
Prise en charge	Branches concernées
8 700 €	Valeur par défaut · 201 branches
8 981 €	CPNE chimie, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
8 961 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique
8 960 €	CPNE des Télécoms
8 600 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 314 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 200 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites

Base légale

Date de décision	29/09/2022
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/09/2027

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	29	2	82 %	87 %
2019	27	0	84 %	91 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP15800

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36898/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	16 900 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 10/2026

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	1
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	100 %
Période	09/2024 – 11/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	3 790 €
Coût moyen par dossier	3 790 €

Durée moyenne	503 h
Période	08/2024
France compétences	97 %
Reste à charge titulaire	3 %

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