

Responsable des achats

RNCP37060 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34003, 34292, 34016, 34002
Code(s) ROME	M1102, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	23/11/2022
Date d'échéance	23/11/2024

Certificateur(s)

CDAF FORMATION · SIRET : 44536997800041

Partenaires habilités

7 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 7 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFTEC	35119111900160	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900301	Former et organiser l'évaluation
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200079	Former et organiser l'évaluation
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200087	Former et organiser l'évaluation
ESPL-ECOLE SUPERIEURE DES PAYS DE LOIRE	44344472400027	Former et organiser l'évaluation
IPAC	38416491900183	Former et organiser l'évaluation
ISIFA PLUS VALUES-AFASOP-IPAC BACHELOR FACTORY-MB	40132583200103	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Des origines du métier à nos jours, le rôle du responsable des achats a fortement évolué : de rédacteur de commandes, en passant par technicien, il est désormais négociateur et fait partie intégrante des forces stratégiques de l'entreprise. Son métier a évolué d'une fonction administrative pour être désormais très commerciale, et il doit parfaitement maîtriser son environnement interne et externe aux niveaux politique, économique, écologique, technique.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyser le besoin achat

Identifier les fournisseurs du marché

Concevoir les stratégies par segment d'achat

Sélectionner les fournisseurs

Gérer le déploiement des contrats

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Mener un recueil exhaustif du besoin achat d'un prescripteur en classifiant les attentes, données, contraintes et exigences, en dissociant la demande souhaitée du besoin réel et en identifiant les phases d'utilisation du service/produits afin d'identifier l'ensemble des interacteurs en relation avec le besoin Achat

Spécifier les besoins Achat en lien avec les prescripteurs en menant une analyse fonctionnelle permettant de définir les dimensions du besoin intégrant les attentes RSE, et en exprimant les fonctionnalités attendues sous forme de cahier des charges fonctionnel afin de s'ouvrir aux solutions du marché

Analyser les écarts entre la satisfaction du besoin et les solutions proposées par le marché en décomposant les coûts, en identifiant les impacts pour chaque composant d'une solution émanant du marché pour réaliser un ratio coût/satisfaction d'une ou plusieurs fonctionnalité(s) attendue(s) afin d'identifier des leviers de création de valeur

Mesurer le coût global partagé des solutions proposées par les fournisseurs en évaluant pour chacune l'ensemble des coûts que va supporter l'organisation et la société en intégrant l'impact environnemental et social des différentes solutions proposées.

Déterminer, pour chaque portefeuille achat, les forces et les faiblesses de l'organisation sur le marché visé ainsi que les opportunités et menaces planant sur l'organisation afin d'identifier les lignes de forces du marché

Segmenter les achats de l'organisation en s'appuyant sur une classification fonctionnelle, métier/technologie et par marché fournisseur afin d'apporter des réponses ou un traitement adapté à chaque segment d'achat

Réaliser une étude de marché à l'achat en menant une analyse des dynamiques de marché, en élaborant et en exploitant un système de veille afin d'identifier les acteurs ainsi que le niveau de complexité du marché pour l'acheteur

Elaborer le processus de sourcing démarrant à l'identification des fournisseurs jusqu'à leur qualification en intégrant les contraintes de son organisation afin de qualifier les fournisseurs les plus à même de répondre aux besoins de l'entreprise

Gérer les risques achat en élaborant un processus de gestion de risques allant de l'identification jusqu'au traitement de leur actualisation afin de protéger son organisation des défaillances fournisseurs, produits et des impacts du marché

Participer à l'élaboration de la politique achat de l'organisation en étudiant sa stratégie globale, en identifiant les impacts sur la fonction achat puis en proposant un cadre orientant les achats de l'organisation dans le respect des orientations stratégiques de l'organisation intégrant la RSE

Mener une analyse « faire ou faire faire » (make or buy) sur une typologie d'Achat en étudiant les performances internes, les enjeux juridiques et plusieurs scénarios structurant les différentes étapes d'externalisation et/ou de sous-traitance afin d'identifier les avantages et inconvénients (du make or buy) et d'orienter la prise de la prise de décisions de la direction

Concevoir une stratégie par segment d'achat en s'appuyant sur une matrice de segmentation, en choisissant une stratégie segment adaptée aux enjeux et à la complexité de l'achat pour pouvoir proposer un plan d'actions permettant d'atteindre les objectifs poursuivis par la stratégie segment

Promouvoir sa stratégie segment auprès des différentes parties prenantes internes en présentant les avantages apportés par sa proposition tout en prenant en compte les attentes de chacun et en traitant les objections afin de faire valider les orientations stratégiques et les actions associées

Analyser la situation financière et les conditions de fonctionnement des fournisseurs potentiels en s'appuyant les liasses fiscales et l'élaboration et l'application d'un référentiel d'audit afin d'effectuer une sélection pertinente remplissant les critères requis par l'entreprise

Négocier à l'aide des méthodes et outils dédiés, avec les fournisseurs potentiels en préparant et en conduisant l'entretien puis en formalisant l'accord obtenu dans une recherche de compromis acceptable pour les deux parties

Formaliser les relations commerciales avec les fournisseurs par la rédaction d'un contrat respectant les règles juridiques, l'accord obtenu avec le fournisseur dans le but de protéger son organisation

Préparer le déploiement et le suivi des contrats d'achat en identifiant les tâches impactant le délai global (chemin critique) et s'appuyant sur des outils de gestion afin d'identifier les étapes, acteurs et les ressources clés nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés dans les contrats

Traiter les dysfonctionnements fournisseurs en exploitant des outils de Qualité permettant de caractériser les anomalies puis en suivant l'application du plan d'actions correctif et en évaluant ses retombées afin de résoudre les dysfonctionnements détectés

Déterminer un schéma de gestion d'approvisionnement et de gestion des flux adapté à chaque typologie d'achat en cartographiant l'ensemble des flux, en quantifiant les risques d'approvisionnement, en calculant les coûts associés tout en intégrant les impacts écologiques et sociaux dans le but de satisfaire les commanditaires

Mesurer la performance achat en concevant un tableau de bord intégrant les objectifs à atteindre par segment

d'achat, en suivant les indicateurs clés de performances (KPI) et en explicitant les résultats obtenus (reporting achat) afin de d'avoir une vision actualisée du niveau de performance au regard du contrat achat

Communiquer régulièrement et de façon personnalisée auprès des parties prenantes internes à l'organisation en fonction de leurs problématiques et de leur besoin d'information afin d'asseoir la fonction achat au sein de l'organisation

Piloter la relation fournisseur en fonction du niveau de relation (SRM) et en animant des revues de performance fournisseur, en présentant les résultats de performance par type d'achat et en identifiant d'axes de développement afin de d'améliorer la prestation et de pérenniser la relation

Blocs de compétences

RNCP37060BC01 — Analyser le besoin chat

LISTE DE COMPÉTENCES

Mener un recueil exhaustif du besoin achat d'un prescripteur en classifiant les attentes, données, contraintes et exigences, en dissociant la demande souhaitée du besoin réel et en identifiant les phases d'utilisation du service/produits afin d'identifier l'ensemble des interacteurs en relation avec le besoin Achat

Spécifier les besoins Achat en lien avec les prescripteurs en menant une analyse fonctionnelle permettant de définir les dimensions du besoin intégrant les attentes RSE, et en exprimant les fonctionnalités attendues sous forme de cahier des charges fonctionnel afin de s'ouvrir aux solutions du marché

Analyser les écarts entre la satisfaction du besoin et les solutions proposées par le marché en décomposant les coûts, en identifiant les impacts pour chaque composant d'une solution émanant du marché pour réaliser un ratio coût/satisfaction d'une ou plusieurs fonctionnalité(s) attendue(s) afin d'identifier des leviers de création de valeur

Mesurer le coût global partagé des solutions proposées par les fournisseurs en évaluant pour chacune l'ensemble des coûts que va supporter l'organisation et la société en intégrant l'impact environnemental et social des différentes solutions proposées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle collectives sous forme de jeux de rôle

RNCP37060BC02 — Identifier les fournisseurs du marché

LISTE DE COMPÉTENCES

Déterminer, pour chaque portefeuille achat, les forces et les faiblesses de l'organisation sur le marché visé ainsi que les opportunités et menaces planant sur l'organisation afin d'identifier les lignes de forces du marché

Segmenter les achats de l'organisation en s'appuyant sur une classification fonctionnelle, métier/technologie et par marché fournisseur afin d'apporter des réponses ou un traitement adapté à chaque segment d'achat

Réaliser une étude de marché à l'achat en menant une analyse des dynamiques de marché, en élaborant et en exploitant un système de veille afin d'identifier les acteurs ainsi que le niveau de complexité du marché pour l'acheteur

Elaborer le processus de sourcing démarrant à l'identification des fournisseurs jusqu'à leur qualification en intégrant les contraintes de son organisation afin de qualifier les fournisseurs les plus à même de répondre aux besoins de l'entreprise

Gérer les risques achat en élaborant un processus de gestion de risques allant de l'identification jusqu'au traitement de leur actualisation afin de protéger son organisation des défaillances fournisseurs, produits et des impacts du marché

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas individuelles

RNCP37060BC03 — Concevoir les stratégies par segment d'achat

LISTE DE COMPÉTENCES

Participer à l'élaboration de la politique achat de l'organisation en étudiant sa stratégie globale, en identifiant les impacts sur la fonction achat puis en proposant un cadre orientant les achats de l'organisation dans le respect des orientations stratégiques de l'organisation intégrant la RSE

Mener une analyse « faire ou faire faire » (make or buy) sur une typologie d'Achat en étudiant les performances internes, les enjeux juridiques et plusieurs scénarios structurant les différentes étapes d'externalisation et/ou de sous-traitance afin d'identifier les avantages et inconvénients (du make or buy) et d'orienter la prise de la prise de décisions

de la direction

Concevoir une stratégie par segment d'achat en s'appuyant sur une matrice de segmentation, en choisissant une stratégie segment adaptée aux enjeux et à la complexité de l'achat pour pouvoir proposer un plan d'actions permettant d'atteindre les objectifs poursuivis par la stratégie segment

Promouvoir sa stratégie segment auprès des différentes parties prenantes internes en présentant les avantages apportés par sa proposition tout en prenant en compte les attentes de chacun et en traitant les objections afin de faire valider les orientations stratégiques et les actions associées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle collective

Etude de cas individuelle

RNCP37060BC04 — Sélectionner les fournisseurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser la situation financière et les conditions de fonctionnement des fournisseurs potentiels en s'appuyant les liasses fiscales et l'élaboration et l'application d'un référentiel d'audit afin d'effectuer une sélection pertinente remplissant les critères requis par l'entreprise

Négocier à l'aide des méthodes et outils dédiés, avec les fournisseurs potentiels en préparant et en conduisant l'entretien puis en formalisant l'accord obtenu dans une recherche de compromis acceptable pour les deux parties

Formaliser les relations commerciales avec les fournisseurs par la rédaction d'un contrat respectant les règles juridiques, l'accord obtenu avec le fournisseur dans le but de protéger son organisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle collectives et individuelles

RNCP37060BC05 — Gérer le déploiement des contrats

LISTE DE COMPÉTENCES

Préparer le déploiement et le suivi des contrats d'achat en identifiant les tâches impactant le délai global (chemin critique) et s'appuyant sur des outils de gestion afin d'identifier les étapes, acteurs et les ressources clés nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés dans les contrats

Traiter les dysfonctionnements fournisseurs en exploitant des outils de Qualité permettant de caractériser les anomalies puis en suivant l'application du plan d'actions correctif et en évaluant ses retombées afin de résoudre les dysfonctionnements détectés

Déterminer un schéma de gestion d'approvisionnement et de gestion des flux adapté à chaque typologie d'achat en cartographiant l'ensemble des flux, en quantifiant les risques d'approvisionnement, en calculant les coûts associés tout en intégrant les impacts écologiques et sociaux dans le but de satisfaire les commanditaires

Mesurer la performance achat en concevant un tableau de bord intégrant les objectifs à atteindre par segment d'achat, en suivant les indicateurs clés de performances (KPI) et en explicitant les résultats obtenus (reporting achat) afin de d'avoir une vision actualisée du niveau de performance au regard du contrat achat

Communiquer régulièrement et de façon personnalisée auprès des parties prenantes internes à l'organisation en fonction de leurs problématiques et de leur besoin d'information afin d'asseoir la fonction achat au sein de l'organisation

Piloter la relation fournisseur en fonction du niveau de relation (SRM) et en animant des revues de performance fournisseur, en présentant les résultats de performance par type d'achat et en identifiant d'axes de développement afin de d'améliorer la prestation et de pérenniser la relation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation collective simulée et individuelle simulée

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises industrielles, commerciales, sociétés de services

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Acheteur leader

Responsable achat famille

Responsable de groupe achat

Responsable de catégorie achats
Coordinateur achats
Acheteur expert
Acheteur approvisionneur
Acheteur métier
Acheteur pilote
Acheteur projet
Acheteur amont
Acheteur public

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

Justifier d'une certification de niveau 5 et effectuer un entretien d'admission (dossier en entretien avec le jury)
ou

Justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans des postes visés par la certification et effectuer un entretien d'admission (dossier en entretien avec le jury)

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

3 membres dont 2 professionnels du domaine visé

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	8 970 €
Selon la branche	6 000 € – 9 414 €

Prise en charge	Branches concernées
8 970 €	Valeur par défaut · 196 branches
9 414 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
9 304 €	CPNEFP commerces quincaillerie, CPNEFP des commerces de gros
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
6 000 €	CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
9 129 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
8 539 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date de décision	23/11/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/11/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	127	0	92 %	81 %
2019	143	0	94 %	84 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2116

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39772

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.esap.fr/acheteur-leader/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37060/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	14
----------------------	----

Parcours menés à terme	14
Taux d'achèvement	100 %
Période	01/2023 – 07/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	13
Montant total engagé	84 110 €
Coût moyen par dossier	6 470 €
Durée moyenne	402 h
Période	12/2022 – 11/2024
France compétences	68 %
Entreprise	21 %
France Travail	11 %

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