

Responsable opérationnel achats approvisionnements

RNCP37169 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	34024, 31660
Code(s) ROME	M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	14/12/2022
Date d'échéance	14/12/2027

Certificateur(s)

CCIT PORTES DE NORMANDIE · SIRET : 13002179300026

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE CHARENTE-MARITIME · SIRET : 13002980400015

Partenaires habilités

4 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 4 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CCIT PORTES DE NORMANDIE	13002179300026	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600242	75253547600242	Former et organiser l'évaluation
ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE IN&MA	84172358800023	Former et organiser l'évaluation
ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE IN&MA	84172358800031	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification de responsable opérationnel des achats et approvisionnements s'inscrit dans un contexte d'enjeux environnementaux et sociétaux forts concernant les achats qui s'est matérialisée dès les années 2010 par diverses initiatives, telle que la création d'un label attestant de la relation fournisseurs responsable (2012), par le Conseil national des achats (CNA), et la publication d'une première norme internationale sur les achats responsables en 2017, à savoir l'ISO 20400.

Ce type d'engagement va certainement devenir une réalité pour toutes les entreprises et institutions dans les années à venir, en raison de la réalité écologique, de la pression exercée par toute la société et d'un cadre législatif tendant à renforcer les obligations des entreprises en la matière. La toute récente parution du « Plan national pour des achats durables – 2022-2025 » est à ce titre éclairante et démontre la volonté d'exemplarité de l'Etat, bien qu'il soit juridiquement non contraignant. Il affirme en effet dans sa préface sa vocation à « formaliser la politique nationale en faveur de l'achat durable, tant public que privé. »

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable achats et approvisionnements peut exercer dans toutes les entreprises des secteurs secondaires et tertiaires, publiques ou privées, dont la taille, la nature, l'activité et la vocation confèrent à la fonction achats une dimension stratégique.

Sa mission essentielle consiste à assurer toutes les tâches visant à procurer - dans les meilleures conditions de prix, qualité, délai et risque - tout ce qui sera nécessaire au fonctionnement et à la réalisation de l'activité de son entreprise. Il peut s'agir :

- De biens considérés comme stratégiques et/ou critiques (en fonction de l'activité de l'entreprise, cela peut concerner des matières premières, des produits semi-finis, des équipements de production, des équipements IT...) ;
- Des biens d'usage courant (consommables de production, fournitures de bureau...) ;
- D'immobilisations incorporelles (logiciels) ou de services (prestations intellectuelles, prestations externalisées, intérim...).

Même s'il ne travaille pas dans une société de dimension internationale, le Responsable achats et approvisionnements est souvent amené à opérer avec des fournisseurs localisés à l'étranger, en raison de la globalisation de l'économie et des échanges. De ce fait, son activité requiert une grande mobilité et nécessite de sa part une bonne maîtrise de l'anglais professionnel, voire d'une autre langue.

En fonction de la taille de l'entreprise, le Responsable achats et approvisionnements peut être directement responsable de l'ensemble des achats mais aussi des approvisionnements. Il est alors sous l'autorité de la direction générale ou de la direction du site de production. Dans une entreprise de grande taille et/ou la fonction achat a une importance éminemment stratégique, il est placé sous l'autorité de la direction achats.

La mission du Responsable achats et approvisionnements l'amène à cibler quatre objectifs distincts et complémentaires :

- Exerçant une fonction support, il vise la satisfaction des besoins exprimés par les différents services de son entreprise ;
- En raison de l'importance des achats dans l'activité de l'entreprise, il contribue à l'amélioration de sa performance globale, en agissant sur l'optimisation des coûts et la minimisation des risques associés aux opérations d'achat et d'approvisionnement, en apportant des solutions déclinant ses engagements et sa politique en matière de Responsabilité Sociétale (RSE) ;
- Du fait de sa position éminemment tactique, il intègre les évolutions du marché et contribue à l'innovation au sein de l'entreprise, en apportant son conseil et sa vision prospective concernant les outils et procédés de production ;
- Il fait de ses fournisseurs des partenaires durables.

Le cœur de métier du Responsable achats et approvisionnements est de réaliser l'ensemble du processus achats et/ou approvisionnements, c'est-à-dire de :

- participer à la définition des besoins,
- rechercher, identifier et sélectionner les prestataires correspondants,
- fixer et convenir des conditions contractuelles des marchés dont il a la responsabilité
- et enfin, organiser et piloter la chaîne d'approvisionnement.

Ces activités nécessitent qu'il définisse en amont une stratégie globale et opérationnelle lui permettant de sécuriser la chaîne des approvisionnements et donc de garantir la continuité de production ou de service de son entreprise. Cela suppose également de sa part une veille constante dans de nombreux domaines (économiques, financiers, technologiques, géopolitiques...), afin de développer une expertise dont l'analyse lui permettra d'orienter ses choix de façon pertinente. Son rôle consiste également à assurer l'amélioration continue de la stratégie, s'assurer que celle-ci reste alignée sur les objectifs et besoins de l'entreprise, ainsi que le suivi et l'entretien des relations gagnant-gagnant avec son réseau de fournisseurs.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification vise à attester des compétences dans cinq domaines homogènes. Le responsable opérationnel des achats et approvisionnements doit pouvoir :

1. Réaliser une veille et une analyse des marchés et/ou segments d'activités de l'entreprise ;
2. Collecter, analyser et définir les besoins d'achat de l'entreprise;
3. "Sourcer" (identifier) les fournisseurs, négocier et contractualiser les marchés;
4. Organiser et piloter la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise;
5. Gérer les relations partenariales et durables avec les membres du panel fournisseurs.

Blocs de compétences

RNCP37169BC01 — Veille et analyse des marchés / segments d'activité de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- Organiser une fonction de veille sur les différents marchés au niveau régional et mondial, au regard du secteur d'activités de son entreprise et de ses besoins d'achat, en déterminant les sources à utiliser et les modalités de collecte et de traitement de l'information, afin de réunir les données permettant une analyse fiable des évolutions et facteurs environnementaux impactant les achats.
- Analyser les caractéristiques des marchés selon les secteurs concernés, au regard des données collectées, afin d'identifier toute évolution d'ordre économique, juridique ou géopolitique à prendre compte.
- Evaluer les opportunités et risques potentiels que présentent les différents marchés au regard de leurs évolutions et de leur zone d'implantation géographique, en analysant les indicateurs identifiés précédemment, afin de définir les modalités de planification des achats permettant d'anticiper ou de reporter les commandes selon l'évolution des fluctuations des différents marchés.
- Anticiper les conséquences des événements politiques, sociaux ou d'autres natures touchant les régions concernées, en portant son attention sur l'actualité géopolitique des zones de production, afin de prévenir les risques éventuels et de contribuer à la sécurisation des approvisionnements.
- Identifier les pratiques les plus efficaces en matière de processus d'achat, en menant une analyse comparative des méthodes des entreprises concurrentes, afin d'améliorer ses processus d'achat et d'optimiser sa performance.
- Repérer les solutions technologiques émergentes, en étudiant le potentiel d'innovation porté par les entreprises de son secteur d'activité, afin de contribuer à l'amélioration des procédés de production et de l'offre commerciale ou de service de son entreprise.
- Synthétiser les éléments les plus significatifs de la veille opérée, en mettant en relief les facteurs de risque et d'opportunité repérés, afin d'apporter à sa direction des éléments éclairants lui permettant de décider des évolutions de sa politique et de sa stratégie d'achats.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Toutes les compétences du bloc sont évaluées selon la production suivante :

Dans le cadre d'une étude de cas, chaque candidat doit présenter une étude d'un segment d'activité et de son marché en lien avec les achats et approvisionnements d'une entreprise.

Production individuelle d'un rapport, en temps limité avec :

- synthèse de la recherche d'informations (sources et résultats),
- analyse concurrentielle et géopolitique, des risques et des actions préventives potentielles,
- benchmark,
- veille technologique.

Le candidat s'appuie sur les données fournies dans l'étude de cas initiale et les complète par un travail de recherche personnelle en utilisant les outils numériques.

RNCP37169BC02 — Collecte, analyse et définition des besoins d'achat des entreprises

LISTE DE COMPÉTENCES

- Organiser la collecte des besoins d'achat des différents services de l'entreprise, en fixant les modalités de transmission des informations et la nature des données à recueillir, afin de permettre la définition précise des biens à acquérir en termes de nature, de qualité, de quantité et de délai.
- Caractériser les biens à acquérir au regard de leur importance pour l'entreprise, des volumes d'achats à effectuer et des délais d'acquisition, notamment pour l'achat de biens nécessitant la conception de solutions « sur-mesure », afin de prioriser et d'organiser les achats à conduire.
- Analyser les besoins d'achat exprimés par les services de l'entreprise, en effectuant une démarche d'investigation complémentaire auprès des collaborateurs concernés, pour les biens complexes ou présentant une dimension stratégique pour l'entreprise, afin d'identifier et de mieux comprendre les spécificités des besoins à couvrir.
- Formaliser le cahier des charges du produit ou service à acquérir à partir des indications transmises par le service émetteur ou en faisant intervenir un bureau d'étude, en spécifiant les attendus et caractéristiques du bien recherché et les contraintes à respecter, intégrant le cas échéant les besoins spécifiques des utilisateurs en situation de handicap, afin de permettre la consultation ultérieure de fournisseurs potentiels.
- Produire une estimation du prix d'acquisition du produit ou service recherché, en conjuguant l'évaluation de son

coût de production pour le fournisseur et en calculant son coût ou sa valeur global(e) de possession, afin de déterminer un prix d'achat acceptable compte tenu de l'importance et des bénéfices de toute nature du produit ou service.

- Choisir la procédure d'achat appropriée, en fonction du contexte, de la nature du besoin et des particularités du marché, afin de mettre en place une consultation loyale des fournisseurs potentiels et garantissant le respect des obligations légales attachées au contexte.
- Elaborer la stratégie opérationnelle d'achat relevant de sa responsabilité, en veillant à sa cohérence avec la politique achat de son entreprise, notamment au niveau de ses valeurs et de ses engagements RSE, afin d'optimiser l'atteinte des objectifs assignés en la matière.
- Définir les objectifs prioritaires et les critères de choix dans le mode de sélection des fournisseurs, en intégrant les paramètres relevant de la qualité, du coût, des délais et en y associant la déclinaison des exigences RSE de son entreprise en matière d'écoresponsabilité, de développement durable et de considération sociale, notamment concernant l'emploi des personnes en situation de handicap, afin de garantir le respect des engagements de son entreprise et de produire des achats durables et responsables.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Toutes les compétences du bloc sont évaluées selon la production suivante :

Sur le fondement d'une étude de cas, le candidat doit présenter l'expression du besoin d'achat et ses modalités d'acquisition à travers un cahier des charges formalisant :

- le bien ou service à acquérir,
- le processus à mettre en œuvre (appel d'offre),
- le chiffrage de la valeur du bien recherché,
- la stratégie d'achat à travers les critères de choix.

Le candidat travaille en mode projet, en identifiant et en s'appuyant sur les compétences des services associés à la démarche.

Le travail est réalisé collectivement, en mode projet, avec restitution de livrables écrits.

Chaque candidat doit également faire une présentation orale individuelle permettant d'apprécier ses compétences concernant les étapes opérationnelles de la définition du besoin.

RNCP37169BC03 — Sourcing fournisseurs, négociation et contractualisation des marchés

LISTE DE COMPÉTENCES

- Structurer les modalités d'enquête sur les zones à investiguer dans le cadre de la recherche de nouveaux fournisseurs, afin de repérer et d'évaluer les fournisseurs potentiels en utilisant et en croisant différentes sources d'informations.
- Mesurer l'état de l'offre et de la concurrence sur le segment d'activité concerné, en analysant les données macroéconomiques du marché concerné par la demande, afin d'identifier les fournisseurs potentiellement aptes à répondre aux besoins de l'entreprise.
- Mettre en concurrence les fournisseurs potentiels, en recourant à un appel d'offre ou en opérant leur consultation par tout autre moyen adéquat (Request for quotation, Request for information), afin de disposer d'un nombre d'offres suffisant pour identifier le « mieux-disant ».
- Effectuer un audit des fournisseurs potentiels ciblés, afin d'évaluer leurs capacités et leur fiabilité au regard du marché concerné, de l'adéquation de leurs pratiques avec les engagements RSE de l'entreprise et de leurs garanties financières, techniques et logistiques.
- Conduire l'analyse multicritère des propositions et offres des fournisseurs potentiels, en procédant à leur dépouillement au moyen d'une grille de lecture objective établie selon les critères prédéfinis, afin de vérifier leur adéquation et leur conformité au cahier des charges et exigences fixées (qualité, quantité, délai, considérations sociales et environnementales).
- Sélectionner le ou les fournisseurs auxquels confier le marché, en s'appuyant sur l'analyse produite et sa restitution, et en élaborant un argumentaire justifiant les choix effectués et la pondération des critères utilisés, afin d'engager le processus de négociation et de contractualisation.
- Analyser les enjeux et intérêts du fournisseur sélectionné à collaborer avec son entreprise, afin de qualifier les forces en présence et de développer un argumentaire commercial permettant de valoriser les avantages et intérêts partagés entre son entreprise et le fournisseur en vue de la négociation du marché.
- Concevoir une stratégie de négociation avec le fournisseur sélectionné, en tenant compte des caractéristiques et de la position du fournisseur, voire d'éventuels facteurs culturels, afin de parvenir à un résultat conforme aux objectifs définis.

- Conduire la négociation avec le fournisseur en français ou en anglais, en adaptant sa stratégie au regard du déroulement du processus, en prenant en compte les arguments et objections de son ou ses interlocuteurs et en développant, pour chaque point évoqué, un argumentaire adapté, afin de parvenir à un accord acceptable et profitable pour les deux parties.
- Valider les points d'accords conclus au cours des différentes étapes et à la fin de la négociation, en effectuant des reformulations et des synthèses permettant de vérifier avec le fournisseur les différents termes de la proposition commerciale à passer, afin de finaliser un engagement réciproque.
- Elaborer ou collaborer à l'élaboration du contrat fixant les termes du marché à l'issue de la négociation, en vérifiant la présence et la légalité de ses différentes clauses, afin de sécuriser et de garantir la conformité de la transaction.
- Vérifier l'engagement du fournisseur à respecter des différentes clauses convenues, en formalisant le contrat stipulant les conditions du marché.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats doivent présenter les productions suivantes :

1/ Sourcing fournisseurs.

Sur le fondement d'une étude de cas chaque candidat doit produire un livrable écrit restituant une action de sourcing fournisseurs.

Le travail est réalisé individuellement.

2/ Un entretien de négociation

Sur la base d'une étude de cas, chaque candidat doit, dans un premier temps, rédiger un livrable permettant d'évaluer la qualité et la pertinence de la préparation de la négociation.

En s'appuyant sur ce document, il réalise une négociation en anglais avec un fournisseur potentiel dans le cadre d'une mise en situation simulée.

3/ Un contrat d'achat

Sur la base d'une étude de cas, chaque candidat rédige un projet de contrat en lien avec l'achat d'un bien.

La production est écrite et le travail réalisé individuellement.

RNCP37169BC04 — Organisation de la chaîne d'approvisionnements

LISTE DE COMPÉTENCES

- Contribuer à la définition d'une politique de gestion des flux physiques, financiers et d'informations, en cohérence avec la stratégie de l'entreprise, en s'appuyant sur sa connaissance de la chaîne logistique et en préconisant un mode d'organisation adéquat, afin de garantir la mise à des produits nécessaires à la production de l'entreprise dans les attendus et dans le respect de ses engagements RSE.
- Planifier les approvisionnements de l'entreprise au moyen d'outils numériques et selon des méthodes appropriées, en tenant compte de sa méthode de gestion de production et des volumes de besoins déterminés, afin d'optimiser les flux de marchandises et leur stockage.
- Piloter la gestion administrative des commandes suite à la signature des contrats avec les fournisseurs, en veillant à l'établissement, au traitement et au suivi des pièces justificatives (bons de commande, bons de livraison, factures...), afin d'assurer le respect des engagements financiers pris vis-à-vis des partenaires sur les bases contractuelles et réglementaires.
- Contrôler la bonne exécution des commandes, en vérifiant le respect des quantités, qualité et délai de livraison par le fournisseur au regard des conditions négociées, afin de s'assurer du respect de leurs engagements pris contractuellement.
- Gérer les impondérables affectant la chaîne d'approvisionnement, en identifiant les solutions à mettre en place, afin d'éviter toute rupture de production ou de minorer les effets de l'aléa survenu.
- Evaluer l'efficacité et l'efficience de la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise, en instaurant des indicateurs clés et des outils de mesure objectifs, afin d'apprécier les résultats des actions mises en œuvre (productivité achat, taux de rotation des stocks, délais de livraison, taux de disponibilité...).
- Déterminer les mesures correctives à mettre en œuvre, en s'appuyant sur l'analyse des résultats et des voies de progrès identifiées, afin de remédier aux dysfonctionnements repérés et d'optimiser la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Toutes les compétences du bloc sont évaluées selon la production suivante :

La déclinaison opérationnelle d'une stratégie d'approvisionnement, comprenant :

- le choix des moyens associés (infrastructures, outils, ressources humaines : modernisation d'un entrepôt...),

- le calcul des stocks,
- la planification,
- les solutions transport,
- les actions correctives d'amélioration.

Le travail est réalisé collectivement, en mode projet, avec restitution de livrables écrits.

Chaque candidat doit également faire une présentation orale individuelle permettant d'apprécier ses compétences concernant la mise en œuvre des étapes opérationnelles de la gestion des approvisionnements.

RNCP37169BC05 — Gestion des relations partenariales et durables avec les membres du panel fournisseurs

LISTE DE COMPÉTENCES

- Opérer une gestion équilibrée de son portefeuille, en conciliant les intérêts particuliers et/ou communs de son entreprise et de ses fournisseurs, afin de garantir la sécurisation de ses approvisionnements.
- Rationaliser son réseau de fournisseurs en tenant compte de la stratégie de l'entreprise, de la législation réglant les relations client/fournisseur, en diversifiant et en enrichissant son portefeuille, afin de réguler le taux de dépendance avec ses prestataires.
- Construire une relation partenariale avec ses fournisseurs, en pérennisant les liens entretenus avec les entreprises composant son portefeuille, afin de favoriser l'atteinte d'objectifs communs et la préservation d'intérêts partagés.
- Gérer les situations litigieuses avec ses fournisseurs, le cas échéant en relation avec le service juridique de son entreprise et/ou sa hiérarchie, en privilégiant la formulation de solutions amiables, afin de préserver l'intérêt des deux parties prenantes et la qualité de leurs relations.
- Contribuer à l'innovation et à l'évolution de l'offre produit ou service de son entreprise, en identifiant les partenariats à développer avec les entreprises à fort potentiel et en engageant ses fournisseurs stratégiques dans la voie de l'innovation, afin de participer à la compétitivité de l'entreprise et à sa performance durable.
- Piloter le dispositif d'évaluation de ses fournisseurs nationaux ou internationaux, en coordonnant l'action des services concernés en la matière (qualité, logistique, réception) et en contrôlant la remontée des informations selon une périodicité définie via un outil informatisé, afin de disposer des éléments objectifs permettant la qualification de la performance fournisseurs selon des critères prédéfinis et incluant les dimensions sociales et environnementales, notamment concernant l'emploi des personnes en situation de handicap.
- Mesurer la performance de ses fournisseurs nationaux ou internationaux, en interprétant les données recueillies et en les restituant, afin d'identifier leurs points forts et les axes d'amélioration possibles, sur le plan du taux de satisfaction, de la qualité de service et de l'alignement avec les engagements RSE de l'entreprise.
- Identifier les vulnérabilités des fournisseurs nationaux ou internationaux, afin de déterminer les évolutions de son portefeuille de partenaires permettant d'anticiper d'éventuelles crises et de sécuriser ses approvisionnements.
- Convenir d'un plan de mesures correctives intégrant la dimension RSE (développement durable et considération sociale, notamment en lien avec l'emploi des personnes en situation de handicap) avec des fournisseurs nationaux ou internationaux ciblés, en fonction des problèmes identifiés et en concertation avec les fournisseurs concernés, afin d'améliorer leur service et de résoudre les insuffisances détectées.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats doivent présenter les productions suivantes :

1/Un plan de gestion fournisseurs, intégrant une volonté d'innovation

Sur la base d'une étude de cas, le travail est réalisé collectivement avec restitution de livrables écrits.

Chaque candidat doit également faire une présentation orale individuelle permettant d'apprécier sa capacité à animer son panel de fournisseurs, le faire évoluer et accompagner l'innovation.

2/Une analyse de la performance des fournisseurs et un plan de mesures correctives associé

Sur la base d'une étude de cas, chaque candidat doit restituer des livrables écrits relatifs à la mesure de la performance des fournisseurs et aux actions d'amélioration à mettre en œuvre. Les actions d'amélioration à mettre en œuvre devront être rédigées en anglais.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les évolutions récentes des métiers des achats et approvisionnements renforcent la place stratégique de la fonction en tant que levier d'amélioration de la performance globale et d'innovation. C'est pourquoi les structures de tous les

secteurs d'activité se dotent dorénavant de services achats et/ou approvisionnements, dès lors que leur taille le justifie et le rentabilise. Aussi, le Responsable Opérationnel des Achats et Approvisionnements peut exercer :

- Dans toutes les types de structure, qu'elles soient privées (entreprises) ou publiques (établissements publics, ministères, collectivités locales et territoriales, structures de la santé...) ;
- Dans les structures relevant de tous les secteurs d'activité :
- majoritairement dans l'industrie au sens large (en touchant tous les domaines - par exemple : pharmacie, automobile, aéronautique, défense, plasturgie, chimie, industries agro-alimentaires, industries du luxe, BTP, mécanique...);
- commerce;
- conseil;
- services marchands (banque, assurance, services aux particuliers, services aux entreprises...) ;
- services non marchands (administrations publiques...)
- Dans les structures employant pour l'essentiel plus de 50 salariés et généralement au moins une centaine de salariés, même s'il est possible de trouver des responsables opérationnels des achats et approvisionnements dans des structures de taille plus modeste.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En fonction de son environnement de travail, le métier peut être exercé sous les différentes appellations suivantes : acheteur, acheteur international, acheteur junior, approvisionneur, acheteur approvisionneur, acheteur international, acheteur public, acheteur produit, acheteur projet, acheteur import, acheteur adjoint, chargé d'affaires, acheteur industriel, chef de marché, responsable achats, responsable achats et logistique, manager des systèmes d'approvisionnement, responsable qualité fournisseurs, responsable achats et approvisionnements, responsable approvisionnements.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'accès et les conditions d'exercice du métier ne sont pas encadrés par une réglementation spécifique.

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

L'accès à la formation est ouvert :

- A tout candidat disposant d'une certification de niveau 5 dans le cadre d'une poursuite ou d'une reprise d'étude;
- A tout candidat titulaire d'une certification professionnelle de niveau 4 disposant d'une expérience professionnelle minimale de 3 ans.

Les candidatures sont conditionnées :

- au dépôt d'un dossier de candidature constitué :
 - o de pièces permettant de justifier des éléments précités (avec notamment les éléments d'état-civil, copie des diplômes..)
 - o d'un CV à jour
 - o d'une lettre de motivation
- au passage d'un test écrit de compréhension et de synthèse permettant d'évaluer les compétences de compréhension et de synthèse (sur la base d'un document professionnel lié aux métiers)
- d'un entretien permettant d'apprécier la motivation, l'adéquation du projet professionnel avec la certification ainsi que l'ambition professionnelle du candidat, en excluant toute considération menant à une quelconque discrimination au sens de la loi du 27 mai 2008, modifiée en 2016 par la loi de modernisation de la justice.

Les candidatures sont examinées par le responsable pédagogique et les entretiens de motivation sont réalisés par le responsable de formation ou l'un de ses collaborateurs sur la filière. La décision est prise en dernier ressort par le responsable pédagogique.

La certification est également possible dans le cadre d'une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE). Conformément à la réglementation en vigueur, le dispositif est accessible à tout candidat qui remplit les conditions suivantes :

1. Disposer d'une durée minimale d'activité d'un an, correspondant à la durée annuelle du travail, soit 1607 heures. Les activités exercées peuvent l'avoir été de manière discontinue. Les activités doivent être en rapport direct avec la certification « Responsable opérationnel des Achats et Approvisionnements ». Sont prises en compte les activités salariées, non salariées, bénévoles, de volontariat dans un cadre professionnel ou extra-professionnel.
2. Lorsque les activités sont réalisées en formation initiale ou continue, peuvent également être prises en compte les périodes de formation en milieu professionnel, les périodes de mise en situation en milieu professionnel (PMSMP), les périodes de préparation opérationnelle à l'emploi, les stages pratiques. Dans le cadre d'un contrat en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), peuvent être prises en compte les périodes réalisées en entreprise avec l'accompagnement d'un tuteur. Ces périodes devront représenter moins de 50% des activités prises en compte.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

La validation de la certification est soumise aux pré-requis suivants :

- la réalisation d'une période d'activité en entreprise au moins égale à 700 heures (20 semaines), tous statuts confondus ; pour des motifs exceptionnels (chômage, maladie, accident...), la période d'activité en entreprise peut être réduite, sans descendre sous les 650 heures. La décision sera prise par le jury de certification, sur la base de la fourniture de tous les justificatifs nécessaires ;
- Lors des périodes de formation, par un taux d'absentéisme global de 20% maximum dont un taux d'absentéisme injustifié de 5% maximum, calculé sur la base du volume horaire global de la formation du candidat. Sont considérées comme justifiées les absences relevant du Code de Travail sous réserve de transmission des justificatifs dans les délais prévus par le certificateur : arrêt maladie, congé maternité ou paternité, accident du travail, convocation officielle, événements familiaux

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

Le jury de délivrance de la certification sera constitué de 5 membres parmi lesquels :

- trois professionnels qualifiés, reconnus pour leur expertise dans le domaine des achats et/ou des approvisionnements, tous extérieurs à l'établissement certificateur ; Le Président de jury est désigné parmi eux ;
- et deux membres représentant l'établissement certificateur (direction et encadrement pédagogique).

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	7 010 €
Selon la branche	6 000 € – 7 262 €

Prise en charge	Branches concernées
7 010 €	Valeur par défaut · 205 branches
7 262 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP de la métallurgie
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 695 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
6 510 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date de décision	14/12/2022
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	14/12/2027
Date de dernière délivrance possible	14/12/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	27	1	75 %	—
2020	28	2	80 %	—
2019	33	1	50 %	—
2018	31	3	91 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP29431

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35149, RNCP38048

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37169/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1

Régions couvertes	1
Prix indicatif	8 752 €
Durée	1127 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	2
Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2026 à 09/2027

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	10/2023 – 09/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	8 752 €
Coût moyen par dossier	8 752 €
Durée moyenne	1113 h
Période	09/2023
France Travail	61 %
France compétences	39 %

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