

Manager des achats (MS)

RNCP37341 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310, 311p, 312t
Formacode(s)	34024, 34292
Code(s) ROME	N1302, M1102, N1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/02/2023
Date d'échéance	17/02/2028

Certificateur(s)

ASSOCIATION GROUPE ESSEC · SIRET : 77566395800046

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification a été enregistrée au RNCP pour la première fois le 14 janvier 2007 sous l'intitulé « Manager des achats internationaux » dans une optique de professionnalisation. Elle est adossée au programme Mastère Spécialisé « Manager achat et supply chain (MS) », créé à la suite des échanges entre l'ESSEC et ses partenaires professionnels afin de répondre au développement et donc aux futurs besoins des entreprises en matière de gestion des achats, en lien avec le management de la Supply Chain de l'entreprise.

ACTIVITÉS VISÉES

Manager la performance et accompagner la transformation de l'entreprise et des équipes
Elaborer et déployer la stratégie achat et supply chain de l'entreprise
Piloter la relation fournisseurs du service achat
Piloter la gestion du service achat
Assurer l'interface de communication du service achat

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Orienter sa prise de décisions dans un esprit entrepreneurial ou intrapreneurial
Mettre en place un plan stratégique de développement de la performance
Accompagner l'organisation dans la transition digitale
Animer une équipe interdisciplinaire, multi-acteur et multiculturelle
Définir les axes principaux de la politique achat et supply chain
Organiser le périmètre achat en catégories d'achat
Recueillir les caractéristiques et l'évolution des besoins de l'entreprise
Définir des stratégies achat par catégorie (produits, prestations...)
Construire un plan d'action
Piloter la mise en œuvre du plan d'action
Piloter la gestion de la base d'informations sur les fournisseurs référencés
Conduire une analyse de marché fournisseurs
Auditer un fournisseur sélectionné
Etablir une stratégie de négociation d'achat
Elaborer un contrat d'achat

Élaborer un tableau de bord de la performance fournisseur
Évaluer les risques fournisseurs
Piloter le suivi des stocks
Définir les critères adéquats
Constituer un tableau de bord de suivi des activités du service achat
Établir un dispositif d'intelligence économique
Présenter les éléments permettant d'aider à la prise de décision d'achat de l'utilisateur final
Renseigner les données administratives et commerciales liées aux achats
Restituer des informations ayant trait au management du service achat et aux opérations auprès de sa direction, de ses collaborateurs ou ses fournisseurs
Organiser des événements de promotion du service achat

Blocs de compétences

RNCP37341BC01 — Manager la performance et accompagner la transformation de l'entreprise et des équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

Orienter sa prise de décisions dans un esprit entrepreneurial ou intrapreneurial en identifiant les objectifs et les moyens de l'organisation, en mettant en œuvre les actions permettant d'atteindre ces objectifs, et en y intégrant les enjeux liés à la RSE en adoptant une démarche inclusive (vis-à-vis du handicap, du genre, etc.) afin de mettre en place une stratégie performante et responsable/éthique.

Mettre en place un plan stratégique de développement de la performance en identifiant les dynamiques de changement externes et internes, en identifiant les freins et dysfonctionnement de l'organisation et en concevant des solutions organisationnelles et/ou structurelles pour les résoudre afin d'accompagner l'organisation dans son développement et sa performance.

Accompagner l'organisation dans la transition digitale à l'aide d'une veille sur les innovations technologiques en proposant de nouvelles solutions digitales en concertation avec la hiérarchie, afin d'améliorer la performance de l'organisation.

Animer une équipe interdisciplinaire, multi-acteur et multiculturelle en utilisant les principes de management adéquats, en communiquant de manière efficace afin de fédérer les différentes parties prenantes autour d'un projet.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Projet de développement d'entreprise via l'un de ses produits ou services (Digital Week Competition):

A partir de la demande d'une entreprise partenaire sur un cas réel et actuel, les candidats, réunis en équipes transdisciplinaires (juridique, logistique, marketing, achat, entrepreneur, stratégie...), doivent proposer une stratégie de développement de l'entreprise, de l'un de ses produits ou de l'un de ses services, impliquant la transformation, le respect de la RSE et la mise en place d'outils innovants et de performance dans l'entreprise (notamment digitaux).

Travail e groupe avec deux présentations orales (intermédiaires et finales). Cette modalité est évaluée à la fois par un coach accompagnateur, par le représentant de l'entreprise cliente et par la responsable pédagogique de la Digital Week Competition.

Processus d'évaluation coordonné et garanti par la responsable pédagogique de la Digital Week Competition.

RNCP37341BC02 — Elaborer et déployer la stratégie achat en coordination avec le supply Chain management de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir les axes principaux de la politique achat en concertation avec le supply chain management de l'entreprise en consultation avec le comité de direction et en traduisant les enjeux stratégiques de l'entreprise, dont celui de la transformation numérique, en objectifs et enjeux stratégiques achats pour identifier les indicateurs de performance adaptés.

Organiser le périmètre achat en catégories d'achat en segmentant le marché dans un portefeuille achats et en définissant une grille de niveaux de criticité adaptée aux objectifs et aux enjeux de la politique achat et supply chain définie afin de structurer le service achat et supply chain afférente de l'entreprise.

Recueillir les caractéristiques et l'évolution des besoins de l'entreprise en réalisant une analyse qualitative et quantitative auprès

des directions métiers et en faisant le lien entre ces besoins internes et l'offre fournisseur externe afin de trouver une adéquation entre la demande et l'offre.

Définir des stratégies achat par catégorie (produits, prestations...) en utilisant des outils et méthodes d'élaboration stratégique adaptés aux achats et en sélectionnant les indicateurs de performance pour répondre aux objectifs de la politique achat.

Construire un plan d'action en planifiant les étapes et en recourant à des méthodes de gestion de projet et de conduite du changement afin d'atteindre de manière opérationnelle les objectifs de la stratégie achat préalablement déterminés.

Piloter la mise en œuvre du plan d'action en sollicitant les parties prenantes (hiérarchie, fournisseurs...) et en contrôlant le déroulé de chaque étape afin d'assurer la bonne marche du projet.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas

Modèle de politique achat et supply chain à partir d'un cas réel ou fictif de politique d'entreprise, le candidat établit un modèle de politique achat et supply chain sur 5 axes :

- La dimension économique aux achats
- La dimension management des fournisseurs référencés (création de valeur, innovation, sobriété)
- La dimension impact de la supply chain dans l'approvisionnement des produits et services
- La dimension des contraintes RSE et ESG dans l'achat et la supply chain responsable
- La dimension de l'organisation des fonctions achats et supply chain et le management des talents

Cette modalité est évaluée par :

Un travail en sous groupe avec production d'un document managérial type d'entreprise sous la forme d'un projet avec une soutenance orale.

- Etude de cas

Catégorisation des achats à partir d'un cas réel ou fictif de compte d'exploitation fourni, le candidat réalise la taxonomie des achats et des prestations logistiques associés pour éclairer l'acheteur, le logisticien et la direction des achats et de la supply chain sur les enjeux et les objectifs des catégories d'achat.

Cette modalité est évaluée par :

La production individuelle d'un document managérial professionnel sur la taxonomie des achats et l'utilisation des outils fondamentaux aux achats (analyse Pareto, matrice portefeuille achat, indicateurs de performance d'un portefeuille achat).

- Mise en situation professionnelle

Recueil des besoins achats à partir d'un cas d'entreprise fictif ou réel. Le candidat prépare une grille de collecte auprès des parties prenantes et des directions métiers de l'entreprise la nature des besoins externes, leurs caractéristiques techniques, leur volume prévisionnel ou réel, la qualité souhaitée et le délai de réception en s'appuyant sur un tableau de bord regroupant :

- L'historique des consommations par métiers et utilisateurs
- La collecte et la mise à jour des spécifications des besoins (utilisation d'outils analyse fonctionnelle, d'analyse de la valeur, de la matrice ACDE)

Cette modalité est évaluée par :

La production individuelle écrite d'un rapport d'analyse du besoin achat de l'entreprise comprenant la cartographie des parties prenantes et le tableau de prévision des besoins en achat.

- Mise en situation professionnelle

Scénarios stratégiques par catégories d'achat à partir d'un portefeuille achat réel ou fictif, le candidat réalise :

- Une cartographie des achats (en s'appuyant sur les matrices achats et fournisseurs proposées et décrites pendant le cursus)
- Une analyse des enjeux et des objectifs achats et supply chain par catégorie d'achat
- Une matrice de gestion des risques achats et supply chain (si pertinent : achats industriels) par catégorie d'achat
- L'identification des niveaux d'incertitude des risques mis en évidence
- Une analyse marketing achat par catégorie d'achat (intégrant l'analyse concurrentielle de l'entreprise et de ses besoins, le sourcing fournisseur, évaluation et présélection des fournisseurs, potentiel d'innovation, RSE...)
- Une analyse du positionnement stratégique de l'entreprise sur les marchés fournisseurs
- La préparation d'une note de synthèse stratégique en fonction de la catégorie achat

Cette modalité est évaluée par :

La production écrite en sous-groupe d'un document de synthèse puis une soutenance orale individuelle.

- Mise en situation professionnelle

Construction d'un plan d'action achats à partir du scénario stratégique recommandé (stratégie achats par catégorie), le candidat doit :

- Définir un « business plan d'action » stratégique achat
- Définir un plan d'action : identification du groupe projet (ou task force) modalités de déploiement, identification des ressources et des moyens disponibles, à partir de ce « business plan » stratégique achat
- Identifier les barrières managériales internes et externes
- Définir les modalités de gestion des parties prenantes
- Mettre en oeuvre le plan d'action en utilisant les méthodes de management et de gestion de projet professionnelles
- Proposer un tableau de bord et les indicateurs pertinents de suivi du projet et d'atteinte des objectifs

Cette modalité est évaluée par :

La production écrite en sous-groupe d'un plan d'actions achats puis une soutenance orale individuelle.

RNCP37341BC03 — Piloter la relation fournisseurs du service achat

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter la gestion de la base d'informations sur les fournisseurs référencés à l'aide de l'outil base de données achats et fournisseurs de l'entreprise, en établissant des connexions entre fournisseurs référencés et marchés fournisseurs correspondants et en actualisant la base de données pour faciliter son utilisation par l'acheteur et la direction des achats.

Conduire une analyse de marché fournisseurs en vue d'identifier des fournisseurs potentiels autres que les fournisseurs référencés à l'aide d'outils de e-sourcing et en mesurant le degré de performance des fournisseurs référencés en fonction de la nature des besoins.

Auditer un fournisseur sélectionné sur la base de la consultation (fournisseur ou appel d'offre) et en s'appuyant sur l'ensemble des critères de sélection afin de vérifier la conformité des réponses du fournisseur au cahier des charges technique et commercial.

Établir une stratégie de négociation d'achat en prenant en compte la différence culturelle et fonctionnelle du fournisseur et en préparant le cycle de négociation commerciale adéquate (préparation, action, conclusion) afin d'établir un contrat d'achat optimal.

Elaborer un contrat d'achat en s'adaptant à sa nature publique ou privée, en prenant en compte la législation nationale, européenne et internationale et en établissant l'ensemble des clauses nécessaires afin de répondre à un besoin de l'entreprise.

Élaborer un tableau de bord de la performance fournisseur en définissant les indicateurs clés au regard des exigences de l'entreprise afin de mesurer leur contribution à la politique achat de l'entreprise cliente (économie, création de valeur, conformité qualité, délai, service, RSE, ESG).

Évaluer les risques fournisseurs en effectuant des contrôles réguliers et en mesurant les écarts de performance et ses défaillances afin de proposer un plan d'actions correctives dans l'objectif d'améliorer les performances fournisseurs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle

Base de données des fournisseurs référencés à

partir d'un portefeuille achat et fournisseurs d'une entreprise fictive ou réelle formalisé sous la forme d'un tableau Excel ou Power BI d'une base de données regroupant les informations nécessaires à une bonne gestion du portefeuille fournisseur référencés et potentiel par catégorie achat, le candidat construit un modèle de gestion de base de données fournisseurs référencés avec les critères de performances utiles à la connaissance de sa base de fournisseurs référencés et des sources d'informations associées liés à ces fournisseurs (Kompass, Europages, salons professionnels, association professionnelles, etc.).

Cette modalité est évaluée par :

Un travail en sous groupe suivi de la restitution écrite d'un modèle de gestion de base de données fournisseurs.

- Mise en situation professionnelle

Analyse des marchés fournisseurs par catégorie d'achat à partir de l'identification d'un besoin courant ou ponctuel pour une entreprise réelle ou fictive, le candidat réalise une analyse de marché fournisseur par catégorie d'achat (plan de sourcing fournisseur) mettant en adéquation les besoins de l'entreprise et les offres de marché fournisseurs et comportant :

- L'ensemble des modalités techniques du sourcing fournisseur
- Les modalités du processus d'évaluation et de sélection des fournisseurs

- La grille multi-critères de sélection des fournisseurs qui intègre la qualité, l'économie, le coût total de possession, la supply chain, l'innovation, la RSE, etc.

- Les modalités de gestion des interfaces fonctionnelles pour valider le choix du fournisseur référencé

Cette modalité est évaluée par

:

- La production d'un travail individuel mettant en évidence les différents outils de la méthodologie d'analyse des marchés fournisseurs (matrices, indices de prix, RFI questionnaire fournisseur, grille multicritères d'analyse des offres) et d'un document de synthèse.
- La production individuelle d'une analyse de marché complète du point de vue métier achat intégrant les outils et analyses nécessaires et adaptés à la catégorie achat et aux marchés fournisseurs à la sélection du fournisseur identifié réalisé en sous groupe (travail en équipe).

- Etude de cas

Audit de fournisseur à partir de la présentation d'un fournisseur réel ou fictif, le candidat utilise l'outil d'audit afin de définir la méthode, l'évaluation et la sélection du fournisseur en :

- Réalisant un dossier d'audit fournisseur sur la base des critères de sélection de l'appel d'offres
- Choissant méthode adaptée pour mener un audit fournisseur en entreprise
- Vérifiant les réponses fournies par le fournisseur
- Évaluant les réponses sur la base d'une grille de conformité
- Rédigeant le rapport d'audit et évaluant l'audit (conforme ou non conforme)
- Commentant le rapport d'audit et faisant des préconisations

Cette modalité est évaluée par

:

- Un rapport d'audit fournisseur réalisé en sous-groupe présentant un état de l'existant par rapport au questionnaire fournisseur, comparant des réponses relevées, mesurant des écarts et proposant des actions correctives.

- Mise en situation professionnelle

Stratégie de négociation en s'appuyant sur des cas réels ou fictifs et sur la base des résultats d'une consultation proposée aux fournisseurs pré-sélectionnés (appel d'offres, demande de prix, accord cadre), le candidat construit sa stratégie de négociation en direction du ou des fournisseurs pré-sélectionnés pour l'acquisition de biens ou de services externes en prenant en compte :

- La différence culturelle et fonctionnelle au sein de l'entreprise et du fournisseur dans la négociation commerciale
- Le positionnement des parties prenantes vis à vis des offres fournisseurs, leurs enjeux et objectifs
- Les méthodes et outils de la négociation notamment

: préparation de l'argumentation et de la réponse aux objections du vendeur, l'action de négocier et conclure la négociation commerciale au mieux des intérêts du client

- Les contraintes diverses dans le cadre d'une négociation internationale (législation commerciale des pays) notamment les incoterms dans le cadre de négociation hors Espace Schengen
- La négociation des conditions techniques (accompagnés des parties prenantes clients) et commerciale (la politique achat) et les clauses contractuelles

Cette modalité est évaluée par :

La réalisation individuelle d'un document de négociation couvrant l'ensemble des questions posées par les résultats de la consultation technique et commerciale.

- Mise en situation professionnelle

Réalisation d'un contrat d'achat intégrant l'ensemble des clauses à partir de cas réels ou fictifs, le candidat réalise un contrat d'achat dans un cadre juridique efficient et efficace (national et international) en incluant les différentes clauses :

- Techniques
- Commerciales
- Économiques
- Qualité
- RSE
- Innovation
- Conformité
- (Normes)

Cette modalité est évaluée par :

Un travail écrit en sous-groupe à partir d'un document contractuel (brouillon détaillé) couvrant l'ensemble des

questions posées par les résultats de la consultation technique et commerciale.

- Etude de cas

Évaluation de la performance et des risques fournisseur aux vues du contrat commercial technique et de la politique achat du client à partir d'un cas réel ou fictif, le candidat propose un tableau de bord de la performance fournisseur comprenant :

- Des critères de performance du fournisseur en fonction des exigences de l'entreprise
- Un tableau de bord de la performance fournisseur
- L'organisation régulière de revue des performance fournisseur
- La rédaction des comptes- rendu des revues fournisseurs et les actions correctives nécessaires à mettre en oeuvre
- A la fin de la période contractuelle rédiger un retour d'expérience fournisseur diffusé à l'ensemble des parties prenantes internes et archivé dans la base de données des achats
- Une liste des critères de risques répondant au contexte
- Une grille de criticité de ces risques identifiés et les signaux faibles

Cette modalité est évaluée par :

La réalisation individuelle écrite d'un tableau de bord achat avec les indicateurs de performance clés (brouillon détaillé) couvrant l'ensemble des axes de la politique achat et de l'accord contractuel entre les parties réalisées.

RNCP37341BC04 — Piloter la gestion du service achat

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter le suivi des stocks en constituant des tableaux de suivi pertinents afin de garantir le fonctionnement de la chaîne logistique des achats.

Définir les critères adéquats pour évaluer la performance du service achat en les adossant aux objectifs stratégiques définis pour la politique achat de l'entreprise.

Constituer un tableau de bord de suivi des activités du service achat en utilisant les outils digitaux de suivi adaptés afin de pouvoir communiquer sur la performance du service achat auprès de la direction achat et des parties prenantes internes.

Établir un dispositif d'intelligence économique en collectant, traitant et diffusant les informations pertinentes pour le service afin d'anticiper les évolutions conjoncturelles et structurelles.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas et mise en situation professionnelle

Piloter la gestion des approvisionnements et des stocks aux achats à partir d'un cas réel ou fictif, le candidat doit :

- Réaliser un plan d'approvisionnements aux achats qu'il diffusera auprès du fournisseur
- Valider avec les parties prenantes internes et externe (le fournisseur) le plan d'approvisionnement
- Superviser les services concernés en interne pour la bonne réception du bien ou du service (la catégorie achat)
- Vérifier la bonne mise à jour du système d'information achats de la livraison et de sa réception qualité et s'assurer du paiement du fournisseur conformément à la commande

Cette modalité est évaluée par :

La production individuelle écrite d'un modèle de plan d'approvisionnement avec les caractéristiques clés pour le bon approvisionnement, présentée à l'oral

- Etude de cas et mise en situation professionnelle

La réalisation d'un tableau de bord de critères de performance relatifs aux achats et/ou à la supply chain à partir d'un cas réel ou fictif,

le candidat établit les modalités de la construction, de la gouvernance, de la mise en œuvre et du développement d'un tableau de bord de performance aux achats ; comprenant :

- L'identification de critères de performance adaptés à la catégorie achat et au management du service achat
- L'élaboration technique des critères de performance et du management d'un service achat
- La hiérarchisation et la pondération de ces critères de performance
- La mise en forme du tableau de bord
- Le respect des règles de gouvernance du tableau de bord (nature du gestionnaire du tableau de bord, les règles internes d'inscription des données chiffrées, le forme de présentation du tableau de bord, le calendrier de gestion)
- La conformité aux normes et règlements des acquisitions relatifs aux exigences de la politique de l'entreprise

Cette modalité est évaluée par :

La production écrite individuelle d'un tableau de bord de performance aux achats par catégorie achat regroupant l'ensemble des modalités indispensables à son utilisation dans un environnement professionnel de travail et adapté à

la politique achat de l'entreprise.

- Etude de cas et mise en situation professionnelle

Réalisation d'une grille d'analyse fondée sur le marché externe des fournisseurs stratégiques du client à partir d'un cas réel ou fictif, le candidat présente une méthodologie de veille de ses principaux fournisseurs comprenant :

- Informations économiques
- Innovations technologiques
- Évolutions de la RSE

Cette modalité est évaluée par :

La réalisation écrite d'une grille d'analyse de marché économique, technologique et RSE portant sur le ou les marchés fournisseurs explorés par catégorie d'achat.

RNCP37341BC05 — Assurer l'interface de communication du service achat

LISTE DE COMPÉTENCES

Présenter les éléments permettant d'aider à la prise de décision d'achat de l'utilisateur final en synthétisant et en communiquant ses préconisations afin de contribuer à la conformité de la décision avec la politique achat et supply chain.

Renseigner les données administratives et commerciales liées aux achats en utilisant le système d'information du service afin d'assurer la traçabilité des activités.

Restituer des informations ayant trait au management du service achat et aux opérations auprès de sa direction, de ses collaborateurs ou ses fournisseurs en adaptant sa présentation au public visé et en utilisant les outils de communication écrits ou visuels pertinents afin de contribuer à la communication interne et externe.

Organiser des événements de promotion du service achat en planifiant leur tenue et en contactant les personnes visées afin de promouvoir l'image du service achat en interne (performance) ou en externe (image)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle

Présentation d'un document de communication à partir des résultats proposés lors de l'exercice de l'entreprise (cas d'étude réels ou fictifs), le candidat bâtit un document de communication et utilise les modalités de présentation et de communication.

Cette modalité est évaluée par :

Une présentation technique écrite et une soutenance orale réalisées individuellement pour évaluer le niveau de maîtrise des outils fondamentaux.

- Etude de cas et mise en situation professionnelle

Système d'information des achats à

partir d'un cas réel ou fictif, le candidat établit les modalités de la gouvernance, de la mise en œuvre et du développement des systèmes d'information aux achats (architecture d'un système achats - dans les grands lignes - modèle de gestion du processus opérationnel des achats et de la supply chain) ; comprenant :

- Les modalités de gestion pratique (mise à jour, paramétrages, utilisation quotidienne) des modules achats et supply chain, si nécessaire
- Les actions de développement régulier des compétences des utilisateurs face à l'augmentation de l'utilisation des systèmes et leurs évolutions
- Les actions de participation aux groupes de travail sur la transformation numérique des systèmes achats et de l'organisation de la fonction achat

Cette modalité est évaluée par :

La réalisation écrite en sous-groupe d'un cahier des charges fonctionnel d'approvisionnement portant sur les grands axes d'un service achat ou supply chain avec soutenance orale.

- Etude de cas et mise en situation professionnelle

Communication écrite ou orale en public (interne ou externe) sur le management du service achat et/ou supply chain et ses activités opérationnelles à partir de cas d'étude réels ou fictifs reproduisant les conditions d'une situation professionnelle de communication du service achat auprès des autres services (métiers, direction générale), le candidat présente un projet de communication comprenant :

- La mise en forme d'une problématique à communiquer en interne (management, performance, tendances, stratégies achats) ou en externe (promotion de l'image de son service achat et/ou supply chain)
- La construction d'une forme adaptée de restitution à un public de collaborateurs, directions, fournisseurs ou institutions
- La restitution pertinente d'un fond sur le management des achats et de la supply chain présentant l'entreprise, son

contexte et son évolution proposée sur la question à résoudre
Cette modalité est évaluée par :
La présentation orale d'un support de communication, à l'aide des outils actuels (digitaux, vidéos, réseaux sociaux).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager des achats peut exercer dans tout type d'entreprises : industrielle, commerciale, société de services, etc. ; et de toute taille : TPE, PME ou grande entreprise. Dans tous les cas, il se trouve à l'interface entre différents services (marketing, production, services généraux, logistique, etc.) et en contact avec les fournisseurs. Il s'intègre dans une variété de secteurs d'activité, notamment : conseil / études, grande distribution / agro-alimentaire, aéronautique et spatial / défense, informatique / télécoms, cosmétique / hygiène, automobile, transports / logistique, pharmacie / biologie / santé.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable achat, approvisionnement et/ou logistique, acheteur famille ou catégorie, chef de projet achat ou supply chain, consultant achat ou directeur achat et supply chain pour les plus anciens.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

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)	2 491 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) 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)	45 288
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	27 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour être éligibles au programme outre la pertinence du projet des participants, ils doivent être titulaires ou obtenir dans l'année un :

- Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (CTI)
- Diplôme des Instituts d'Etudes Politiques
- Diplôme de médecine (6ème année validée)
- Diplôme de pharmacie (5ème année validée)
- Diplôme des écoles nationales vétérinaires
- Diplôme des écoles nationales supérieures d'architecture
- Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le Grade de Master (CEFDG)
- Master 2 universitaire de toutes spécialités
- Master international de toutes spécialités
- Titre inscrit au RNCP niveau 7 du Cadre Européen des Certifications
- Master 1 universitaire de toutes spécialités, plus 3 ans d'expérience professionnelle post-diplôme
- Bachelor en 4 ans (français ou international) de toutes spécialités, plus 3 ans d'expérience professionnelle post-diplôme

Sont également examinées à titre dérogatoire (30% maximum de l'effectif admis) les candidatures présentant un cursus original ou un parcours de très grande qualité suivantes :

- Master 1 universitaire de toutes spécialités, sans ou avec moins de 3 ans d'expérience professionnelle post diplôme
- Bachelor en 4 ans (français ou international) de toutes spécialités, sans ou avec moins de 3 ans d'expérience professionnelle post-diplôme
- Licence 3 universitaire de toutes spécialités, plus 3 ans d'expérience professionnelle post-diplôme
- Bachelor en 3 ans (français ou international) de toutes spécialités, plus 3 ans d'expérience professionnelle post-diplôme

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Pour obtenir la certification "Manager

des achats" (MS)", le candidat doit valider la totalité des 5 blocs, rédiger et soutenir une thèse professionnelle. En cas de non validation de la thèse professionnelle, le/la candidat(e) n'obtiendra pas la certification.

La thèse professionnelle est une modalité d'évaluation globale et transversale du cursus et fait la synthèse de toutes les compétences acquises, qu'elles soient d'ordre stratégique ou opérationnel. Elle démontre l'aptitude du / de la candidat(e) à exposer et analyser par écrit la problématique retenue et à la présenter de façon claire et convaincante à l'oral devant un jury.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, VAE

- La Directrice des études ou son adjointe, représentant le Directeur général de la formation initiale, président du jury;
- La Responsable pédagogique;
- Deux professionnels en activité.

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		8 583 €
Selon la branche		5 390 € – 11 160 €
Prise en charge	Branches concernées	
8 583 €	Valeur par défaut · 201 branches	
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP ICGV entreprises de la viande	

10 000 €	CPNE Personnel navigant technique des exploitants d'hélicoptères, CPNE Transport aérien : personnel au sol
5 390 €	CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
11 160 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
9 000 €	CPNE chimie
8 879 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 600 €	CPNE Banque
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	17/02/2023
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/02/2028
Date de dernière délivrance possible	17/02/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	43	0	100 %	0 %
2020	27	0	100 %	81 %
2019	24	0	96 %	83 %
2018	25	0	100 %	91 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4826

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35006, RNCP36120, RNCP36214, RNCP37154, RNCP39953, RNCP39982, RNCP4826

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37341/>