

Manager de l'achat international

RNCP39734 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310p, 312p
Formacode(s)	34025, 34292
Code(s) ROME	M1101, M1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	31/10/2024
Date d'échéance	31/10/2029

Certificateur(s)

GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL · SIRET : 51400512300062

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL	51400512300062	Former et organiser l'évaluation
GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL	51400512300112	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager de l'achat international élabore et pilote la mise en œuvre d'une stratégie d'acquisition de produits, de services et d'innovations nécessaires au fonctionnement de l'entreprise, à la réalisation de sa production et contribuant à la concrétisation de ses projets de développement, à sa compétitivité, ainsi qu'à la traduction de ses valeurs et engagements en matière d'éthique sociale, sociétale et de développement durable (lesquels sont inscrits dans sa politique RSE).

ACTIVITÉS VISÉES

Veille et analyse des facteurs impactant la chaîne d'approvisionnement et les marchés associés à l'international
Définition des orientations de la stratégie d'achat à l'international, en alignement avec le positionnement, les objectifs et les valeurs de l'organisation
Recherche et sélection de fournisseurs selon des critères intégrant les dimensions sociales et environnementales
Négociation et conclusion des marchés avec les fournisseurs internationaux
Gestion de la relation fournisseurs internationaux dans une dynamique responsable et partenariale
Identification, évaluation et intégration des potentiels d'innovation portés par le marché fournisseurs
Suivi et pilotage de l'amélioration de la performance achat à l'international
Communication et promotion de la fonction achat et de sa performance en interne et à l'externe
Management d'une équipe d'acheteurs internationaux
Management des parties prenantes de l'organisation externes à la fonction achat

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Structurer la prise d'informations multisectorielles sur la chaîne d'approvisionnement de l'organisation et ses marchés fournisseurs associés, en établissant le périmètre des investigations à conduire, les sources à mobiliser et les

modalités d'acquisition et de traitement des données, afin de soutenir des analyses complexes

Identifier les risques et opportunités portés par la chaîne d'approvisionnement de l'organisation et ses marchés fournisseurs associés, en analysant les facteurs endogènes et exogènes de tous ordres (économique, réglementaire, géopolitique, éthique...) et leurs incidences possibles, afin d'en anticiper l'impact potentiel et de repérer des gains compétitifs durables

Caractériser les éléments compétitifs clés de l'organisation, tenant à sa politique, ses engagements RSE et son mix marché/produit/concurrence, en croisant les éléments ressortant du diagnostic de son environnement interne et externe, afin d'estimer ses opportunités et de positionner les achats en partenaire de sa compétitivité, de ses valeurs et, le cas échéant, de sa raison d'être

Concevoir des scénarios stratégiques achats pour l'organisation, en intégrant ses projets de croissance et d'innovation, en tenant compte des opportunités et menaces de son environnement, afin de servir ses objectifs dans le respect voire la promotion des enjeux de durabilité et de responsabilité

Elaborer avec les clients internes de l'organisation l'expression de leurs besoins de produits ou service, en les accompagnant dans la définition des attentes et en les traduisant en spécifications techniques et fonctionnelles, afin de construire un cahier des charges à destination des fournisseurs potentiels

Organiser la consultation et la mise en concurrence transparente et équitable des fournisseurs potentiels, en choisissant les modalités les plus adaptées au contexte du marché et tenant compte des règles applicables à la zone géographique concernée, afin de disposer d'offres fournisseurs suffisantes en quantité et en qualité pour l'établissement d'un choix profitable à l'organisation et à la société/l'environnement

Evaluer les offres émises par les fournisseurs, en s'appuyant de façon transparente sur des critères prédéfinis et objectifs, incluant les dimensions sociétales et environnementales et considérant les impacts/liens internationaux/géopolitiques, ainsi que les risques endogènes et exogènes de chaque fournisseur (localisation, activité, réputation, exposition médiatique...), afin de sélectionner les plus alignés avec les enjeux, besoins et valeurs de l'organisation

Conduire, en lien avec les parties prenantes internes, le processus de négociation complexe avec le fournisseur international dans un contexte multiculturel, en développant une stratégie tenant compte des rapports de force en présence et en s'adaptant aux usages et codes propres à la zone géographique concernée, afin de parvenir à un accord respectueux des objectifs relationnels et de performance recherchés

Définir, en lien avec le service juridique, la nature, la teneur et la formalisation des engagements mutuels entre l'organisation et le fournisseur international, en veillant à la traduction fidèle des accords négociés et à la prise en compte des dispositions légales et réglementaires applicables aux zones géographiques concernées, afin de sécuriser le marché et ses conditions de mise en œuvre

Construire et entretenir un climat de confiance et une dynamique partenariale avec les fournisseurs internationaux attributaires des marchés, en développant une approche collaborative favorisant l'écoute et la satisfaction des besoins mutuels, afin de pérenniser une relation porteuse de sécurisation et d'optimisation pour l'approvisionnement de l'organisation

Contrôler la bonne exécution des accords conclus avec les fournisseurs internationaux, en s'assurant du respect des clauses convenues et de l'éthique professionnelle et commerciale, et en traitant, le cas échéant, les situations litigieuses, afin de garantir la satisfaction des objectifs de l'organisation

Qualifier les besoins d'innovation (d'amélioration, de rupture ou incrémentale) de l'organisation et les enjeux associés en termes d'avantages compétitifs et de performance environnementale, en interfaçant les activités achats avec les processus de management de l'innovation en lien avec les services internes (R&D, marketing...), afin de vérifier l'opportunité et la faisabilité d'engager une démarche d'open innovation

Repérer les potentiels partenaires et fournisseurs internationaux aptes à répondre aux besoins d'innovation de l'organisation, en s'assurant de leur capacité à codévelopper des projets innovants et à qualifier leur niveau de maturité technologique, leur solidité financière et la convergence des engagements éthiques et sociétaux, afin d'optimiser les conditions de réussite du projet d'innovation

Evaluer le modèle d'acquisition de l'innovation le plus adapté au contexte pour l'organisation (faire, faire-faire ou co-développer), en examinant les possibles conditions d'engagement avec les acteurs identifiés selon les spécificités du projet interne, afin de déterminer les modalités de capture de la valeur à privilégier

Concevoir et mettre en place un système d'évaluation de la performance achat à l'international s'appuyant sur la donnée et les outils numériques, en définissant des indicateurs de performance alignés avec les objectifs assignés à la fonction, notamment concernant les taux de service, la relation fournisseurs, ainsi que les dimensions budgétaires, financières et extra-financières, selon les normes en vigueur, afin d'en vérifier l'efficacité

Mesurer la performance achat à l'international, en analysant et en interprétant les données collectées en lien avec les

KPI retenus, afin d'identifier, de qualifier et de quantifier les gisements d'amélioration potentiels sur la compétitivité, les impacts sociétaux, environnementaux, ainsi que sur la gouvernance, de l'organisation à un niveau international
Construire des plans d'amélioration des achats à l'international, en déterminant les actions correctives et/ou structurelles à mettre en œuvre, notamment en lien avec le renforcement des processus et procédures achats et leur digitalisation éventuelle, afin d'optimiser son impact positif sur son organisation et son écosystème, et de garantir la conformité des pratiques et des activités aux attendus de qualité, légaux, RSE, éthiques et financiers

Elaborer une stratégie de communication relative aux achats internationaux, en lien avec le service dédié de l'organisation, en établissant la nature des messages à diffuser, ainsi que les formats et canaux à utiliser en adéquation avec la cible visée, afin de développer la visibilité et l'impact de son service, de donner du sens à son action auprès de tous les salariés et d'expliquer sa valeur ajoutée, sur les plans stratégique, économique, fonctionnel et extra-financier

Déployer la communication relative aux achats internationaux et aux projets associés auprès des parties prenantes de l'organisation, en assurant la supervision et le suivi de la conception, de la production et de la diffusion des messages conformément au plan de communication établi, afin de fournir une information transparente, convaincante et valorisant la contribution des achats aux projets de l'organisation

Rendre compte de la performance des achats internationaux, en formalisant ses résultats et sa contribution à l'activité globale de l'organisation, notamment sur les aspects stratégiques, financiers et extra-financiers, afin de les partager avec les directions fonctionnelles et stratégiques, et de fournir en toute transparence les informations répondant aux critères ESG

Etablir une organisation de travail de la fonction achats rationnelle, éthique et inclusive, en délimitant les périmètres d'intervention de chaque acheteur (par zone géographique, par famille de produits...) ainsi que leur degré d'autonomie et de responsabilité, et en intégrant des dispositions répondant aux besoins des salariés en situation de handicap, afin de construire un environnement conciliant atteinte des objectifs raisonnables et qualité de vie au travail
Coordonner les équipes d'acheteurs internationaux dans un contexte potentiellement distanciel et multiculturel, en développant une posture d'écoute et favorisant la confiance mutuelle, ainsi que la prise d'initiative individuelle et l'esprit de collaboration, afin de créer une culture et une cohésion d'équipe contribuant à l'émulation et à l'efficacité du collectif

Déterminer, en lien avec le service RH, le cadre et les actions d'évolution et de développement des compétences à mettre en place, en s'appuyant sur l'identification et le recensement des capacités et expertises exigées compte tenu des enjeux entourant les achats (digitalisation ; renforcement de l'éthique ; développement durable), afin d'aligner les potentiels et ressources de l'équipe achats avec les besoins, les projets de développement et le positionnement de l'organisation

Mettre en œuvre un mode managérial agile, adapté à la longueur des cycles de développement de son organisation, incluant les techniques de résolution de problèmes ou de litiges, afin de se positionner en business partner des parties prenantes des achats, tant en interne qu'en externe

Mettre en place des conditions de collaboration favorisant la conduite et la réussite du changement avec les parties prenantes internes et externes à la fonction achat, en mobilisant les techniques et méthodes permettant la co-construction, la levée des freins et le traitement des facteurs d'irritation, afin de contribuer à relever les défis de transformation technique, organisationnelle, sociétale et environnementale en lien avec les achats

Blocs de compétences

RNCP39734BC01 — Élaborer une stratégie d'achat à l'international alignée avec le positionnement, les objectifs et les valeurs de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Structurer la prise d'informations multisectorielles sur la chaîne d'approvisionnement de l'organisation et ses marchés fournisseurs associés, en établissant le périmètre des investigations à conduire, les sources à mobiliser et les modalités d'acquisition et de traitement des données, afin de soutenir des analyses complexes

Identifier les risques et opportunités portés par la chaîne d'approvisionnement de l'organisation et ses marchés fournisseurs associés, en analysant les facteurs endogènes et exogènes de tous ordres (économique, réglementaire, géopolitique, éthique...) et leurs incidences possibles, afin d'en anticiper l'impact potentiel et de repérer des gains compétitifs durables

Caractériser les éléments compétitifs clés de l'organisation, tenant à sa politique, ses engagements RSE et son mix marché/produit/concurrence, en croisant les éléments ressortant du diagnostic de son environnement interne et

externe, afin d'estimer ses opportunités et de positionner les achats en partenaire de sa compétitivité, de ses valeurs et, le cas échéant, de sa raison d'être

Concevoir des scénarios stratégiques achats pour l'organisation, en intégrant ses projets de croissance et d'innovation, en tenant compte des opportunités et menaces de son environnement, afin de servir ses objectifs dans le respect voire la promotion des enjeux de durabilité et de responsabilité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Note d'analyse d'un marché international - Etude de cas fictif ou réel - Travail individuel écrit faisant l'objet d'une présentation orale

Elaboration d'une stratégie achat à l'international - Dossier réalisé sur le fondement d'une étude de cas fictif ou réel - Travail individuel écrit faisant l'objet d'une présentation orale

RNCP39734BC02 — Piloter le processus d'achat à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer avec les clients internes de l'organisation l'expression de leurs besoins de produits ou service, en les accompagnant dans la définition des attentes et en les traduisant en spécifications techniques et fonctionnelles, afin de construire un cahier des charges à destination des fournisseurs potentiels

Organiser la consultation et la mise en concurrence transparente et équitable des fournisseurs potentiels, en choisissant les modalités les plus adaptées au contexte du marché et tenant compte des règles applicables à la zone géographique concernée, afin de disposer d'offres fournisseurs suffisantes en quantité et en qualité pour l'établissement d'un choix profitable à l'organisation et à la société/l'environnement

Evaluer les offres émises par les fournisseurs, en s'appuyant de façon transparente sur des critères prédéfinis et objectifs, incluant les dimensions sociétales et environnementales et considérant les impacts/liens internationaux/géopolitiques, ainsi que les risques endogènes et exogènes de chaque fournisseur (localisation, activité, réputation, exposition médiatique...), afin de sélectionner les plus alignés avec les enjeux, besoins et valeurs de l'organisation

Conduire, en lien avec les parties prenantes internes, le processus de négociation complexe avec le fournisseur international dans un contexte multiculturel, en développant une stratégie tenant compte des rapports de force en présence et en s'adaptant aux usages et codes propres à la zone géographique concernée, afin de parvenir à un accord respectueux des objectifs relationnels et de performance recherchés

Définir, en lien avec le service juridique, la nature, la teneur et la formalisation des engagements mutuels entre l'organisation et le fournisseur international, en veillant à la traduction fidèle des accords négociés et à la prise en compte des dispositions légales et réglementaires applicables aux zones géographiques concernées, afin de sécuriser le marché et ses conditions de mise en œuvre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Préparation d'un achat à l'international (cahier des charges, sourcing fournisseurs, analyse des offres, sélection argumentée) - Dossier réalisé sur le fondement d'une étude de cas fictif ou réel - Travail individuel écrit réalisé dans un cadre collectif

Négociation et la contractualisation d'un achat à l'international (analyse situationnelle de négociation, plan de négociation, engagements mutuels) - Argumentaire réalisé sur le fondement d'une étude de cas fictif ou réel - Travail individuel écrit réalisé dans un cadre collectif

RNCP39734BC03 — Développer une relation fournisseur intégrant l'innovation

LISTE DE COMPÉTENCES

Construire et entretenir un climat de confiance et une dynamique partenariale avec les fournisseurs internationaux attributaires des marchés, en développant une approche collaborative favorisant l'écoute et la satisfaction des besoins mutuels, afin de pérenniser une relation porteuse de sécurisation et d'optimisation pour l'approvisionnement de l'organisation

Contrôler la bonne exécution des accords conclus avec les fournisseurs internationaux, en s'assurant du respect des clauses convenues et de l'éthique professionnelle et commerciale, et en traitant, le cas échéant, les situations litigieuses, afin de garantir la satisfaction des objectifs de l'organisation

Qualifier les besoins d'innovation (d'amélioration, de rupture ou incrémentale) de l'organisation et les enjeux associés en termes d'avantages compétitifs et de performance environnementale, en interfaçant les activités achats avec les processus de management de l'innovation en lien avec les services internes (R&D, marketing...), afin de vérifier l'opportunité et la faisabilité d'engager une démarche d'open innovation

Repérer les potentiels partenaires et fournisseurs internationaux aptes à répondre aux besoins d'innovation de l'organisation, en s'assurant de leur capacité à codévelopper des projets innovants et à qualifier leur niveau de maturité technologique, leur solidité financière et la convergence des engagements éthiques et sociétaux, afin d'optimiser les conditions de réussite du projet d'innovation

Evaluer le modèle d'acquisition de l'innovation le plus adapté au contexte pour l'organisation (faire, faire-faire ou co-développer), en examinant les possibles conditions d'engagement avec les acteurs identifiés selon les spécificités du projet interne, afin de déterminer les modalités de capture de la valeur à privilégier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Plan de gestion de la relation fournisseurs - Dossier réalisé sur le fondement d'une étude de cas fictif ou réel - Travail individuel écrit

Plan d'innovation collaborative ouverte sur un axe stratégique choisi - Dossier réalisé sur le fondement d'une étude de cas fictif ou réel - Travail individuel écrit

RNCP39734BC04 — Piloter et communiquer la performance achat auprès des parties prenantes

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir et mettre en place un système d'évaluation de la performance achat à l'international s'appuyant sur la donnée et les outils numériques, en définissant des indicateurs de performance alignés avec les objectifs assignés à la fonction, notamment concernant les taux de service, la relation fournisseurs, ainsi que les dimensions budgétaires, financières et extra-financières, selon les normes en vigueur, afin d'en vérifier l'efficacité

Mesurer la performance achat à l'international, en analysant et en interprétant les données collectées en lien avec les KPI retenus, afin d'identifier, de qualifier et de quantifier les gisements d'amélioration potentiels sur la compétitivité, les impacts sociétaux, environnementaux, ainsi que sur la gouvernance, de l'organisation à un niveau international

Construire des plans d'amélioration des achats à l'international, en déterminant les actions correctives et/ou structurelles à mettre en œuvre, notamment en lien avec le renforcement des processus et procédures achats et leur digitalisation éventuelle, afin d'optimiser son impact positif sur son organisation et son écosystème, et de garantir la conformité des pratiques et des activités aux attendus de qualité, légaux, RSE, éthiques et financiers

Elaborer une stratégie de communication relative aux achats internationaux, en lien avec le service dédié de l'organisation, en établissant la nature des messages à diffuser, ainsi que les formats et canaux à utiliser en adéquation avec la cible visée, afin de développer la visibilité et l'impact de son service, de donner du sens à son action auprès de tous les salariés et d'expliquer sa valeur ajoutée, sur les plans stratégique, économique, fonctionnel et extra-financier

Déployer la communication relative aux achats internationaux et aux projets associés auprès des parties prenantes de l'organisation, en assurant la supervision et le suivi de la conception, de la production et de la diffusion des messages conformément au plan de communication établi, afin de fournir une information transparente, convaincante et valorisant la contribution des achats aux projets de l'organisation

Rendre compte de la performance des achats internationaux, en formalisant ses résultats et sa contribution à l'activité globale de l'organisation, notamment sur les aspects stratégiques, financiers et extra-financiers, afin de les partager avec les directions fonctionnelles et stratégiques, et de fournir en toute transparence les informations répondant aux critères ESG

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pilotage de la performance des achats internationaux (indicateurs de performance, tableaux de bord, analyse de données pour évaluer la performance, plan d'amélioration de la performance) - Dossier d'analyse réalisé sur le fondement d'une étude de cas fictif ou réel - Travail individuel écrit faisant l'objet d'une présentation orale.

Plan de communication achats et les documents de reporting financier et extra-financier des achats internationaux. Recommandation réalisée sur le fondement d'une étude de cas fictif ou réel - Travail individuel écrit faisant l'objet d'une présentation orale.

RNCP39734BC05 — Manager les parties prenantes des achats internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir une organisation de travail de la fonction achats rationnelle, éthique et inclusive, en délimitant les périmètres d'intervention de chaque acheteur (par zone géographique, par famille de produits...) ainsi que leur degré d'autonomie et de responsabilité, et en intégrant des dispositions répondant aux besoins des salariés en situation de handicap, afin de construire un environnement conciliant atteinte des objectifs raisonnables et qualité de vie au travail

Coordonner les équipes d'acheteurs internationaux dans un contexte potentiellement distanciel et multiculturel, en

développant une posture d'écoute et favorisant la confiance mutuelle, ainsi que la prise d'initiative individuelle et l'esprit de collaboration, afin de créer une culture et une cohésion d'équipe contribuant à l'émulation et à l'efficacité du collectif

Déterminer, en lien avec le service RH, le cadre et les actions d'évolution et de développement des compétences à mettre en place, en s'appuyant sur l'identification et le recensement des capacités et expertises exigées compte tenu des enjeux entourant les achats (digitalisation ; renforcement de l'éthique ; développement durable), afin d'aligner les potentiels et ressources de l'équipe achats avec les besoins, les projets de développement et le positionnement de l'organisation

Mettre en œuvre un mode managérial agile, adapté à la longueur des cycles de développement de son organisation, incluant les techniques de résolution de problèmes ou de litiges, afin de se positionner en business partner des parties prenantes des achats, tant en interne qu'en externe

Mettre en place des conditions de collaboration favorisant la conduite et la réussite du changement avec les parties prenantes internes et externes à la fonction achat, en mobilisant les techniques et méthodes permettant la co-construction, la levée des freins et le traitement des facteurs d'irritation, afin de contribuer à relever les défis de transformation technique, organisationnelle, sociétale et environnementale en lien avec les achats

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Plan de management d'un service achat (organigramme, organisation service, modalités de collaboration, axes de recrutement et de développement des compétences) - Recommandation réalisée sur le fondement d'une étude de cas fictif ou réel - Travail collectif écrit faisant l'objet d'une présentation orale.
2. Management d'un projet achat mobilisant différentes parties prenantes - Rapport d'expérience réalisé sur le fondement d'une situation réelle/vécue - Travail individuel écrit.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activité sont concernés, au premier rang desquels : l'industrie (agroalimentaire, aéronautique, automobile, e-commerce, ...), le conseil et les services, la distribution et le commerce ; le métier des achats s'exerce également dans les services publics, l'économie sanitaire et sociale, les télécoms, le BTP..

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En début de carrière, le Manager de l'achat international occupe principalement des emplois relevant de trois catégories :

Des fonctions généralistes centrées sur l'acte d'achat, avec des intitulés de poste tels que acheteurs généralistes, sourceurs, analystes et approvisionneurs.

Des fonctions de conseil (consultant achats indirect, consultant acheteur, analyste risque fournisseurs...) et de gestion de projet (acheteur acquisition, acheteur projet...).

Des fonctions combinant le marketing et les achats (Category Managers, acheteurs stratégiques, acheteur innovation, Competitiveness Lead Buyer, acheteur négoce...)

Après 5 à 10 ans, il accède à des emplois de type :

Fonction Achat : Responsable ou Directeur achats / Directeur Service Achats & approvisionnements / Responsable Purchasing Département, Responsable Achats/procurement

Conseil en Achat : directeur de projets, project manager associate...

Après 10 ans : Direction (générale) : Chief Executive Officer / Directeur Général / Chef d'entreprise, Directeur de site / Directeur de filiale, Adjoint de direction générale / Associé gérant / Gérant.

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

Cycle formatif d'un an (candidats ayant déjà travaillé en entreprise et familiers des sciences de gestion/du management). Les requis de niveau sont, a minima, l'un des suivants :

Diplôme de niveau Bac+4, M1 universitaire ou niveau M1 validé

Diplôme Bachelor correspondant à un cursus en 4 ans ;

Certification de niveau 6 inscrite au RNCP correspondant à un cycle de formation de 4 années d'études ;

Certification de niveau 6 inscrite au RNCP ou équivalent, correspondant à un cycle de formation de 3 années d'études, disposant de 3 années d'expérience professionnelle en lien avec les thématiques de la certification

Certification de niveau 5 inscrite au RNCP ou équivalent, et 5 années d'expérience professionnelle en lien avec les thématiques abordées.

Cycle formatif de deux ans (candidats disposant déjà d'une bonne connaissance des activités de l'entreprise et désireux d'acquérir une spécialisation Achats). Les requis de niveau sont, a minima, l'un des suivants :

Diplôme de niveau Bac+3, L3 universitaire ou niveau L3 validé, Diplôme Bachelor correspondant à un cursus en 3 ans ;

Certification de niveau 6 inscrite au RNCP ou équivalent correspondant à un cycle de formation de 3 années d'études ;

Certification de niveau 5 inscrite au RNCP ou équivalent et justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 3 années.

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

Le jury est composé de 3 membres dont 2 représentants en poste, dans le domaine de spécialité la certification. Le Président du Jury est l'un d'eux

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	9 000 €
Selon la branche	6 500 € – 10 800 €
Prise en charge	Branches concernées
9 000 €	Valeur par défaut · 179 branches

10 800 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE des Télécoms, CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films, CPNEF de la Publicité, CPNEF inter-secteurs papier carton
8 490 €	COPANIEF - Fabricant de sucres, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 500 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE des industries de santé (CPNEIS)
10 350 €	CPNEFP Commerce à distance, CPNFPE des sociétés d'assurances
8 668 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
10 000 €	CPNE de l'immobilier
9 511 €	Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers
9 300 €	CPNE Banque
9 270 €	CPNEFP Import-Export
9 252 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
8 644 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 600 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 118 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
8 000 €	CPNE chimie
7 326 €	CPNEFP de l'industrie cimentière
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 700 €	CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites

Base légale

Date de décision	31/10/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2029
Date de dernière délivrance possible	31/10/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	116	4	88 %	83 %
2022	875	5	94 %	92 %
2021	331	0	87 %	92 %
2020	469	4	85 %	93 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34793

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34793, RNCP35149, RNCP35285, RNCP36391, RNCP36486, RNCP36532, RNCP36898, RNCP37060, RNCP37341, RNCP38488, RNCP38496

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://etudiant.kedge.edu/programmes/mai/mai-titre>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39734/>

Où se former

Formations référencées	3
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	3 250 € – 17 500 €

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 11/2028

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	28
Parcours menés à terme	26
Taux d'achèvement	93 %
Période	06/2025 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	34
----------------------	----

Montant total engagé	98 581 €
Coût moyen par dossier	2 899 €
Durée moyenne	88 h
Période	04/2025 – 08/2026
France compétences	96 %
Reste à charge titulaire	3 %
Entreprise	1 %

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