

Responsable des achats

RNCP39772 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34003, 34292, 34016, 34002, 34025
Code(s) ROME	M1101, M1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	31/10/2024
Date d'échéance	31/10/2027

Certificateur(s)

EDUSERVICES · SIRET : 52282368100047

CDAF FORMATION · SIRET : 44536997800041

CDAF FORMATION · SIRET : 44536997800132

Partenaires habilités

6 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 6 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200087	Former et organiser l'évaluation
ESPL-ECOLE SUPERIEURE DES PAYS DE LOIRE	44344472400027	Former et organiser l'évaluation
IPAC	38416491900142	Former et organiser l'évaluation
IPAC	38416491900191	Former et organiser l'évaluation
IPAC BACHELOR FACTORY	32922456200978	Former et organiser l'évaluation
LA COMPAGNIE DE FORMATION - ESICAD, ISCOM, IPAC BACHELOR FACTORY, WIN	32922456200655	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le responsable des achats coordonne la politique d'achat de l'entreprise, afin de disposer de produits et services adaptés aux besoins (quantités et qualités) précisés dans un cahier de charges, selon les meilleures conditions de prix, dans le

cadre d'un périmètre national ou international, mettant en œuvre l'ensemble de moyens nécessaires, intervenant sur des négociations stratégiques, et pouvant animer une équipe d'acheteurs.

ACTIVITÉS VISÉES

Recueil des besoins des prescripteurs

Analyse fonctionnelle du besoin
 Analyse de la valeur des offres du marché
 Analyse de l'impact de l'actualité macro-économique
 Identification des fournisseurs du marché
 Gestion des risques achat
 Participation à l'élaboration de la politique achat
 Choix et promotion d'une stratégie segment d'achat
 Conduite d'une analyse de « faire ou faire faire » (make or buy) sur une typologie d'achat
 Audit des fournisseurs, en mettant en œuvre des référentiels d'audit
 Négociation des termes et des conditions de contrat d'achat
 Formalisation des relations commerciales avec les fournisseurs
 Préparation du déploiement et du suivi du contrat d'achat
 Gestion de la qualité des fournisseurs
 Formalisation d'un circuit d'approvisionnement
 Mise en place des procédures et outils
 Gestion des relations avec les parties prenantes internes et externes
 Planification et gestion des stocks
 Gestion de l'approvisionnement
 Planification et mise en œuvre des achats public
 Attribution et gestion des marchés publics
 Analyse des cadres réglementaires et juridiques internationaux et leur applicables aux achats
 Gestion de l'aspect multiculturel et macro-économique des relations achats dans un contexte international

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Organiser la collecte de données des prescripteurs, en identifiant l'origine du besoin (méthode des 5 pourquoi), en appliquant une méthode de questionnaire (QQOQCCP), en tenant compte des possibilités d'interaction de chacun et également des besoins spécifiques des prescripteurs en situation de handicap, afin de mener un recueil exhaustif, inclusif et qualitatif des besoins d'achat
 Compiler les attentes, contraintes et exigences des prescripteurs, en dissociant la demande souhaitée du besoin réel et en identifiant les phases d'utilisation du service/produits pour mieux comprendre le besoin et les attentes du prescripteur
 Identifier les phases d'utilisation du service/produit et des éléments (appelés interacteurs) avec lesquels il sera en relation, pour identifier l'ensemble des contraintes et des fonctionnalités à apporter, y compris pour les prescripteurs en situation de handicap
 Structurer les éléments essentiels de l'analyse fonctionnelle du besoin des prescripteurs, en utilisant l'outil d'analyse « bête à cornes », pour identifier les bénéficiaires, les interacteurs et la finalité du besoin
 Exprimer les fonctionnalités devant être apportées par le produit / service, sous forme de cahier des charges fonctionnel, après les avoir définies à l'aide de l'outil d'analyse « pieuvre », afin de s'ouvrir au panel des solutions du marché répondant au besoin, en veillant à l'accessibilité et à l'inclusion des produits/services pour les personnes en situation de handicap
 Déterminer des indicateurs clés de performance (KPI), en tenant compte des cinq dimensions du besoin d'achat (coût, service, qualité, innovation, sécurisation de l'activité), en explicitant les critères de choix de ces indicateurs, pour mesurer et pondérer les résultats attendus
 Définir les méthodes et outils visant à estimer le coût total de possession (TCO) d'un produit ou service, en tenant compte de l'ensemble des coûts liés à son cycle de vie, afin de mesurer de manière globale l'impact économique d'un investissement sur le long terme
 Réaliser un ratio coût / satisfaction d'une ou plusieurs fonctionnalités attendues, en décomposant les coûts, en mesurant la satisfaction des composants des offres du marché, par rapport aux fonctionnalités attendues, en identifiant des leviers de création de valeur, en intégrant l'écoconception et l'économie circulaire, afin de proposer d'éventuelles adaptations qui optimisent l'efficacité des ressources, réduisent les coûts opérationnels, répondent aux attentes des consommateurs, et renforcent la compétitivité avec des produits durables et innovants
 Estimer le coût global partagé des solutions proposées par les fournisseurs, en évaluant pour chacune l'ensemble des coûts que va supporter l'organisation et la collectivité, en intégrant l'impact environnemental et social, afin de d'analyser la performance économique des différentes offres
 Anticiper les impacts de l'environnement économique, en interprétant l'économie contemporaine, en construisant un

raisonnement en mobilisant des notions et des mécanismes économiques appropriés, afin de déterminer les opportunités et les menaces pour la fonction achats au niveau mondial

Réaliser une étude du marché propre à un pays, en utilisant la matrice PESTEL, qui inclut des facteurs politiques, économiques, sociaux, technologiques, écologiques et légaux, pour établir et analyser les facteurs économiques pouvant influencer les achats d'une organisation localisée dans le pays étudié

Organiser la segmentation des achats de l'organisation, en s'appuyant sur une classification fonctionnelle métier/technologie et par marché fournisseur, pour apporter des réponses ou des traitements adaptés à chaque segment d'achat

Réaliser une étude de marché préalable à l'achat, en utilisant l'outil « 5 forces de Porter », en s'appuyant notamment sur les études internet, les publications professionnelles, les outils IA, en menant une analyse des dynamiques de marché (veille), afin d'identifier les acteurs ainsi que le niveau de complexité du marché pour l'acheteur

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

Mobiliser les acteurs de l'économie sociale et solidaire (ESS) et les organisations d'insertion par le travail, en mettant en place un sourcing ciblé, en les intégrant dans les consultations, en collaborant avec les parties prenantes internes et externes, en faisant preuve d'ouverture aux enjeux sociaux et environnementaux, afin de promouvoir l'inclusion sociale pour les personnes présentant un handicap et optimiser la diversité des fournisseurs dans une politique d'achats responsables

Analyser tous les types de risques d'achat, en les hiérarchisant avec le diagramme de Farmer, en intégrant une perspective de RSE et en élaborant un processus de gestion de risques qui prévient des défaillances fournisseurs, garantit la qualité des produits et atténue les impacts du marché, assurant ainsi la protection de l'organisation et favorisant des pratiques d'achat éthiques

Elaborer les approches de gestion de risques liés à l'achat les mieux adaptées, en tenant compte des méthodes et des coûts de prévention, de réduction, de transfert, et d'acceptation des risques, pour gérer les risques identifiés et évalués lors de la phase d'analyse des risques

Suivre la mise en œuvre des actions de gestion des risques liés à l'achat, en surveillant l'équipe chargée de son exécution, ainsi que les échéances des actions programmées, afin de réévaluer les risques

Coordonner les contributions de l'équipe, en positionnant la stratégie globale de l'organisation, selon les stratégies génériques, en assurant une compréhension commune, en identifiant les impacts de la stratégie globale, pour développer la stratégie de la fonction achat et les attendus pour chaque membre de l'équipe

Élaborer un cadre qui guide les achats de l'organisation, en alignement avec ses orientations stratégiques et en intégrant la RSE, y compris l'accessibilité pour les personnes en situation de handicap, en vue de définir une politique d'achat responsable et inclusive

Diriger l'équipe pour qu'elle positionne ses fonctions sur chaque segment de la matrice KRALJIC (matrice de segmentation stratégique des achats), en s'assurant que toutes les perspectives sont prises en compte et que les décisions sont bien comprises et admises par tous, pour identifier les grandes orientations stratégiques impactant le service achats

Proposer une stratégie segment d'achat, ainsi que son plan d'actions associé, à partir de l'outil SWOT (strengths, weaknesses, opportunities et threats), avec des indicateurs de mesure, en évaluant les ressources humaines et financières, afin d'orienter les activités et les outils utilisés par rapport au segment d'achat, pour un acte d'achat le plus performant possible et en adéquation avec la stratégie de l'organisation

Défendre la stratégie segment d'achat devant le comité décisionnaire interne, en mettant en avant les avantages apportés par la proposition d'achat, en prenant en compte les attentes de chacun et en traitant les objections, afin de faire valider les orientations stratégiques et les actions associées

Encadrer l'équipe lors de l'évaluation des enjeux des achats (stratégiques, tactiques, opérationnels), en intégrant une dimension de RSE et en étudiant les performances internes, les enjeux juridiques et plusieurs scénarios structurant la démarche make or buy, afin de préconiser une solution concertée avec l'équipe achats, soit « make » soit « buy »

Proposer un plan d'actions en lien avec l'analyse make or buy, en indiquant les résultats concrets à atteindre, les ressources et les délais à respecter, pour mener à bien un projet d'externalisation depuis la phase de cadrage à la phase de pilotage

Mettre en œuvre une méthodologie d'audit des fournisseurs, en construisant un référentiel d'audit qui englobe divers aspects, tels que les critères financiers de viabilité de l'entreprise, sa capacité à investir et à innover, la gestion des risques, les objectifs de RSE, d'inclusion des personnes en situation de handicap et de conformité aux normes d'accessibilité, ainsi que des critères relatifs à l'organisation, les processus de production (produits ou services), la

qualité et les capacités de volumétrie nécessaire, afin d'évaluer des fournisseurs selon des critères formels et objectifs

Coordonner l'équipe en charge de mener l'audit des fournisseurs, en utilisant le référentiel d'audit construit conjointement, en analysant objectivement les données recueillies, en tirant des conclusions précises, et en vérifiant la conformité des processus audités, tout en s'assurant que les critères d'évaluation sont appliqués de manière cohérente et impartiale, afin de valider les capacités du fournisseur à répondre aux attentes, notamment aux spécifications techniques, aux besoins en volume et au respect des normes réglementaires et obligations sociétales

Formuler un avis (go / no go) et/ou des préconisations d'améliorations à partir de l'analyse de l'audit des fournisseurs, en examinant les résultats obtenus, en identifiant les points forts et les faiblesses du fournisseur, en tenant compte des critères de qualité, de performance et de conformité aux exigences RSE, en échangeant avec les parties prenantes pour obtenir des informations complémentaires, et en rédigeant un rapport détaillé, afin de qualifier le fournisseur et/ou lui faire part de pistes d'amélioration concrètes et mesurables

Préparer la négociation d'achat en mettant au point une grille spécifique, en coordonnant les efforts de l'équipe, en identifiant des objectifs clairs, le dernier recours, le rapport de force et les éléments échangeables avec leurs seuils, et en maximisant les résultats, afin de cibler au plus juste les attentes et améliorer la probabilité de réussite de la négociation

Mener l'entretien de négociation d'achat, en intégrant les éléments préparatoires, en suivant le déroulé prévu, en utilisant des techniques de communication assertive, en s'adaptant aux réactions et aux objections de la partie adverse, en maintenant une attitude ouverte et collaborative, en réévaluant constamment les objectifs en fonction des progrès de la discussion, et en adaptant les stratégies pour optimiser les conditions contractuelles, afin d'atteindre les objectifs définis

Suivre les résultats obtenus en documentant les termes de l'accord, en s'assurant de l'approbation de toutes les parties, et en mettant en place un suivi postnégociation afin d'acter le résultat et garantir le respect des conditions contractuelles

Identifier les risques juridiques spécifiques liés à la relation fournisseur / acheteur, en se basant sur la connaissance du droit des contrats, pour formaliser et sécuriser les relations commerciales

Rédiger le contrat d'achat dans le respect de la réglementation en vigueur, en intégrant le principe d'équilibre dans les clauses contractuelles (ex. délais de paiement), de réciprocité et transparence, pour protéger son organisation

Désigner l'équipe chargée du déploiement des contrats d'achat, en identifiant les tâches cruciales influant sur le délai global, en utilisant des outils de gestion de projet, ce qui implique la définition du chemin critique, l'identification des étapes clés, des acteurs impliqués et des ressources nécessaires, en s'assurant que toutes les tâches sont correctement assignées et exécutées, pour garantir l'atteinte des objectifs contractuels fixés

Mettre en place un suivi opérationnel des contrats d'achat, en surveillant de manière continue les performances par rapport aux délais et aux objectifs définis, en incluant des indicateurs de suivi de l'accessibilité et de l'inclusion pour les produits/services achetés, en prenant en compte les besoins des personnes présentant un handicap, pour assurer la conformité aux engagements contractuels

Concevoir et mettre en œuvre des procédures pour traiter les dysfonctionnements liés aux fournisseurs, en exploitant des outils de qualité appropriés, et en tenant compte des contextes opérationnels et des impératifs de production, afin de caractériser les anomalies et identifier des solutions fonctionnelles

Suivre l'application par l'équipe qualité et les parties prenantes du plan d'actions correctif des dysfonctionnements liés aux fournisseurs, en évaluant ses retombées, pour résoudre les dysfonctionnements et mettre en œuvre les points d'amélioration détectés le plus rapidement possible

Déterminer un schéma de gestion d'approvisionnement et de gestion des flux adapté à chaque typologie d'achat, en intégrant la décarbonation et les principes d'éco-responsabilité, en implémentant les résultats d'une réflexion sur la blockchain, pour cartographier les flux (financiers, physiques et d'information) par typologie d'achat

Evaluer chaque circuit d'approvisionnement, en calculant les coûts associés pour chacun et en quantifiant les risques d'approvisionnement par typologie d'achat, tout en intégrant les impacts écologiques et sociaux, dans le but de satisfaire les business partners

Concevoir un tableau de bord et le reporting associé, en intégrant les objectifs à atteindre par segment d'achat, pour mesurer et améliorer la performance de l'organisation des achats et ses impacts sur l'environnement

Définir les KPI, les indicateurs et mesures les plus appropriées en lien avec le contrat d'achat, en expliquant les résultats obtenus dans le cadre d'un reporting achat, pour avoir une vision actualisée du niveau de performance du contrat d'achat

Piloter la relation fournisseur en fonction du niveau de relation (supplier relationship management - SRM) et en animant des revues de performance fournisseur, en présentant les résultats de performance par type d'achat et en

s'adaptant aux interlocuteurs dans une démarche inclusive (diverses situations de handicap) pour maintenir et/ou améliorer les prestations des fournisseurs

Identifier des axes d'amélioration visant la relation fournisseur, en développant les compétences internes (expertise technique, expertise marché...), en partageant le réseau et les informations du marché, afin de pérenniser la relation fournisseur et l'accompagner dans son développement mutuellement bénéfique

Recenser les besoins de l'organisation par rapport à la consommation / production, selon les différents types de stocks, en s'appuyant sur des modèles statistiques, afin de déterminer la juste quantité à approvisionner et de garder une bonne gestion des commandes

Définir une méthode de gestion de stock la plus adaptée, selon la vision stratégique et le secteur d'activité (ex. le point de commande, l'analyse ABC, la quantité économique à commander (QEC), etc.), afin d'assurer un taux de disponibilité suffisant des produits, avec un coût de stockage acceptable, pour éviter les ruptures de stock et réduire les risques de surstockage

Déterminer les niveaux de stock permettant de faire face à la demande des prescripteurs et aux aléas, tout en gardant un dimensionnement raisonnable, afin de limiter les coûts de stockage et de possession, d'éviter le stock mort ou stock dormant et d'optimiser les flux de trésorerie

Surveiller le circuit d'approvisionnement dans son intégralité, selon les différentes étapes (passage de la commande, confirmation, réception, paiement), en assurant une coordination fluide entre les différents départements, en utilisant des outils de gestion intégrés, pour superviser les commandes en temps réel, anticiper les éventuels retards ou erreurs et les corriger immédiatement, afin d'identifier des optimisations tout au long de la chaîne de valeur

Superviser la réception des marchandises et le processus de paiement, en mettant en place des contrôles stricts à la réception pour vérifier la conformité des produits, en utilisant des systèmes automatisés pour traiter les paiements de manière rapide et sécurisée, en cherchant constamment des moyens d'améliorer les processus, afin de réduire les coûts et les délais

Analyser le contexte de la commande publique au travers des textes de lois en vigueur, en identifiant les outils à disposition qui favorisent le développement durable et l'innovation, en tant que leviers stratégiques de la performance, afin de déterminer la procédure et les documents associés à adopter

Choisir la stratégie d'achats publics, en définissant l'organisation des consultations selon le cadre législatif, en intégrant des considérations environnementales, sociales et économiques, et les obligations de déclaration des données, afin d'assurer une continuité de service et de prioriser les marchés à forts enjeux

Préparer le dossier administratif d'achat public responsable, en intégrant les éléments légaux, ainsi que des éléments visant des solutions innovantes et à visées environnementales, sociales ou économiques, veillant à l'exigence de transparence et d'ouverture des données de la commande publique, pour réaliser une consultation en phase avec la réglementation et permettant d'utiliser les leviers de création de valeurs d'achats

Attribuer le marché à la suite de l'analyse des offres et éventuelles auditions des fournisseurs, selon les documents de consultation propres aux achats publics, en conformité avec le cadre juridique et en évitant les risques de recours des fournisseurs non retenus pour sélectionner la ou les meilleures offres pour l'organisation

Piloter et suivre le marché, en respectant la règle de non-modification substantielle du marché, en veillant à la conformité avec les spécifications contractuelles, en surveillant régulièrement les performances des fournisseurs, et en communiquant fréquemment avec les parties prenantes, pour anticiper et résoudre les éventuels problèmes et pour s'assurer que les obligations prises de part et d'autre sont respectées

Engager dans la formalisation des relations commerciales les exigences contractuelles internationales et les directives des institutions internationales, en prenant en compte les implications légales et réglementaires des accords internationaux, y compris les lois sur les importations /exportations, les taxes, et les accords commerciaux régionaux ou bilatéraux, afin de faciliter une contractualisation appropriée avec les fournisseurs internationaux

Incorporer les spécificités liées aux importations et douanes avec les différents pays dans le schéma d'approvisionnement, en prenant en compte les droits de douane, les taxes import / export, les quotas, tout en veillant aux exigences liées à l'espèce (le classement de produit dans la nomenclature douanière), l'origine (ou la destination) et la valeur de la marchandise, afin d'établir un circuit sécurisé des marchandises

Analyser l'environnement international et géopolitique en décryptant les grandes dynamiques économiques, politiques et sociologiques pour rédiger une note d'opportunité mettant en exergue les risques achats et les éventuelles opportunités

Coordonner la relation fournisseur, en respectant les usages en vigueur de chaque interlocuteur, en utilisant des techniques de communication adaptées au contexte culturel et réglementaire des business partners internationaux (y compris les spécificités pour la prise en compte du handicap dans chaque pays), en faisant appel à des interprètes ou des traducteurs (hors anglais) si nécessaire, afin de prévenir les incompréhensions linguistiques potentielles

Blocs de compétences

RNCP39772BC01 — Analyser les besoins des business partners et des marchés fournisseurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser la collecte de données des prescripteurs, en identifiant l'origine du besoin (méthode des 5 pourquoi), en appliquant une méthode de questionnaire (QQOQCCP), en tenant compte des possibilités d'interaction de chacun et également des besoins spécifiques des prescripteurs en situation de handicap, afin de mener un recueil exhaustif, inclusif et qualitatif des besoins d'achat

Compiler les attentes, contraintes et exigences des prescripteurs, en dissociant la demande souhaitée du besoin réel et en identifiant les phases d'utilisation du service/produits pour mieux comprendre le besoin et les attentes du prescripteur

Identifier les phases d'utilisation du service/produit et des éléments (appelés interacteurs) avec lesquels il sera en relation, pour identifier l'ensemble des contraintes et des fonctionnalités à apporter, y compris pour les prescripteurs en situation de handicap

Structurer les éléments essentiels de l'analyse fonctionnelle du besoin des prescripteurs, en utilisant l'outil d'analyse « bête à cornes », pour identifier les bénéficiaires, les interacteurs et la finalité du besoin

Exprimer les fonctionnalités devant être apportées par le produit / service, sous forme de cahier des charges fonctionnel, après les avoir définies à l'aide de l'outil d'analyse « pieuvre », afin de s'ouvrir au panel des solutions du marché répondant au besoin, en veillant à l'accessibilité et à l'inclusion des produits/services pour les personnes en situation de handicap

Déterminer des indicateurs clés de performance (KPI), en tenant compte des cinq dimensions du besoin d'achat (coût, service, qualité, innovation, sécurisation de l'activité), en explicitant les critères de choix de ces indicateurs, pour mesurer et pondérer les résultats attendus

Définir les méthodes et outils visant à estimer le coût total de possession (TCO) d'un produit ou service, en tenant compte de l'ensemble des coûts liés à son cycle de vie, afin de mesurer de manière globale l'impact économique d'un investissement sur le long terme

Réaliser un ratio coût / satisfaction d'une ou plusieurs fonctionnalités attendues, en décomposant les coûts, en mesurant la satisfaction des composants des offres du marché, par rapport aux fonctionnalités attendues, en identifiant des leviers de création de valeur, en intégrant l'écoconception et l'économie circulaire, afin de proposer d'éventuelles adaptations qui optimisent l'efficacité des ressources, réduisent les coûts opérationnels, répondent aux attentes des consommateurs, et renforcent la compétitivité avec des produits durables et innovants

Estimer le coût global partagé des solutions proposées par les fournisseurs, en évaluant pour chacune l'ensemble des coûts que va supporter l'organisation et la collectivité, en intégrant l'impact environnemental et social, afin de d'analyser la performance économique des différentes offres

Anticiper les impacts de l'environnement économique, en interprétant l'économie contemporaine, en construisant un raisonnement en mobilisant des notions et des mécanismes économiques appropriés, afin de déterminer les opportunités et les menaces pour la fonction achats au niveau mondial

Réaliser une étude du marché propre à un pays, en utilisant la matrice PESTEL, qui inclut des facteurs politiques, économiques, sociaux, technologiques, écologiques et légaux, pour établir et analyser les facteurs économiques pouvant influencer les achats d'une organisation localisée dans le pays étudié

Organiser la segmentation des achats de l'organisation, en s'appuyant sur une classification fonctionnelle métier/technologie et par marché fournisseur, pour apporter des réponses ou des traitements adaptés à chaque segment d'achat

Réaliser une étude de marché préalable à l'achat, en utilisant l'outil « 5 forces de Porter », en s'appuyant notamment sur les études internet, les publications professionnelles, les outils IA, en menant une analyse des dynamiques de marché (veille), afin d'identifier les acteurs ainsi que le niveau de complexité du marché pour l'acheteur

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

Mobiliser les acteurs de l'économie sociale et solidaire (ESS) et les organisations d'insertion par le travail, en mettant en place un sourcing ciblé, en les intégrant dans les consultations, en collaborant avec les parties prenantes internes et externes, en faisant preuve d'ouverture aux enjeux sociaux et environnementaux, afin de promouvoir l'inclusion sociale pour les personnes présentant un handicap et optimiser la diversité des fournisseurs dans une politique d'achats responsables

Analyser tous les types de risques d'achat, en les hiérarchisant avec le diagramme de Farmer, en intégrant une perspective de RSE et en élaborant un processus de gestion de risques qui prévient des défaillances fournisseurs, garantit la qualité des produits et atténue les impacts du marché, assurant ainsi la protection de l'organisation et favorisant des pratiques d'achat éthiques

Elaborer les approches de gestion de risques liés à l'achat les mieux adaptées, en tenant compte des méthodes et des coûts de prévention, de réduction, de transfert, et d'acceptation des risques, pour gérer les risques identifiés et évalués lors de la phase d'analyse des risques

Suivre la mise en œuvre des actions de gestion des risques liés à l'achat, en surveillant l'équipe chargée de son exécution, ainsi que les échéances des actions programmées, afin de réévaluer les risques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Jeux de rôle - Livrables

RNCP39772BC02 — Définir la stratégie achat, sélectionner puis contractualiser avec les fournisseurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Coordonner les contributions de l'équipe, en positionnant la stratégie globale de l'organisation, selon les stratégies génériques, en assurant une compréhension commune, en identifiant les impacts de la stratégie globale, pour développer la stratégie de la fonction achat et les attendus pour chaque membre de l'équipe

Élaborer un cadre qui guide les achats de l'organisation, en alignement avec ses orientations stratégiques et en intégrant la RSE, y compris l'accessibilité pour les personnes en situation de handicap, en vue de définir une politique d'achat responsable et inclusive

Diriger l'équipe pour qu'elle positionne ses fonctions sur chaque segment de la matrice KRALJIC (matrice de segmentation stratégique des achats), en s'assurant que toutes les perspectives sont prises en compte et que les décisions sont bien comprises et admises par tous, pour identifier les grandes orientations stratégiques impactant le service achats

Proposer une stratégie segment d'achat, ainsi que son plan d'actions associé, à partir de l'outil SWOT (strengths, weaknesses, opportunities et threats), avec des indicateurs de mesure, en évaluant les ressources humaines et financières, afin d'orienter les activités et les outils utilisés par rapport au segment d'achat, pour un acte d'achat le plus performant possible et en adéquation avec la stratégie de l'organisation

Défendre la stratégie segment d'achat devant le comité décisionnaire interne, en mettant en avant les avantages apportés par la proposition d'achat, en prenant en compte les attentes de chacun et en traitant les objections, afin de faire valider les orientations stratégiques et les actions associées

Encadrer l'équipe lors de l'évaluation des enjeux des achats (stratégiques, tactiques, opérationnels), en intégrant une dimension de RSE et en étudiant les performances internes, les enjeux juridiques et plusieurs scénarios structurant la démarche make or buy, afin de préconiser une solution concertée avec l'équipe achats, soit « make » soit « buy »

Proposer un plan d'actions en lien avec l'analyse make or buy, en indiquant les résultats concrets à atteindre, les ressources et les délais à respecter, pour mener à bien un projet d'externalisation depuis la phase de cadrage à la phase de pilotage

Mettre en œuvre une méthodologie d'audit des fournisseurs, en construisant un référentiel d'audit qui englobe divers aspects, tels que les critères financiers de viabilité de l'entreprise, sa capacité à investir et à innover, la gestion des risques, les objectifs de RSE, d'inclusion des personnes en situation de handicap et de conformité aux normes d'accessibilité, ainsi que des critères relatifs à l'organisation, les processus de production (produits ou services), la qualité et les capacités de volumétrie nécessaire, afin d'évaluer des fournisseurs selon des critères formels et objectifs

Coordonner l'équipe en charge de mener l'audit des fournisseurs, en utilisant le référentiel d'audit construit conjointement, en analysant objectivement les données recueillies, en tirant des conclusions précises, et en vérifiant la conformité des processus audités, tout en s'assurant que les critères d'évaluation sont appliqués de manière cohérente et impartiale, afin de valider les capacités du fournisseur à répondre aux attentes, notamment aux spécifications techniques, aux besoins en volume et au respect des normes réglementaires et obligations sociétales

Formuler un avis (go / no go) et/ou des préconisations d'améliorations à partir de l'analyse de l'audit des fournisseurs, en examinant les résultats obtenus, en identifiant les points forts et les faiblesses du fournisseur, en tenant compte des critères de qualité, de performance et de conformité aux exigences RSE, en échangeant avec les parties prenantes pour obtenir des informations complémentaires, et en rédigeant un rapport détaillé, afin de qualifier le fournisseur et/ou lui faire part de pistes d'amélioration concrètes et mesurables

Préparer la négociation d'achat en mettant au point une grille spécifique, en coordonnant les efforts de l'équipe, en identifiant des objectifs clairs, le dernier recours, le rapport de force et les éléments échangeables avec leurs seuils,

et en maximisant les résultats, afin de cibler au plus juste les attentes et améliorer la probabilité de réussite de la négociation

Mener l'entretien de négociation d'achat, en intégrant les éléments préparatoires, en suivant le déroulé prévu, en utilisant des techniques de communication assertive, en s'adaptant aux réactions et aux objections de la partie adverse, en maintenant une attitude ouverte et collaborative, en réévaluant constamment les objectifs en fonction des progrès de la discussion, et en adaptant les stratégies pour optimiser les conditions contractuelles, afin d'atteindre les objectifs définis

Suivre les résultats obtenus en documentant les termes de l'accord, en s'assurant de l'approbation de toutes les parties, et en mettant en place un suivi post négociation afin d'acter le résultat et garantir le respect des conditions contractuelles

Identifier les risques juridiques spécifiques liés à la relation fournisseur / acheteur, en se basant sur la connaissance du droit des contrats, pour formaliser et sécuriser les relations commerciales

Rédiger le contrat d'achat dans le respect de la réglementation en vigueur, en intégrant le principe d'équilibre dans les clauses contractuelles (ex. délais de paiement), de réciprocité et transparence, pour protéger son organisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Jeux de rôle - Livrables

RNCP39772BC03 — Piloter le déploiement et mesurer la performance achat & fournisseurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Désigner l'équipe chargée du déploiement des contrats d'achat, en identifiant les tâches cruciales influant sur le délai global, en utilisant des outils de gestion de projet, ce qui implique la définition du chemin critique, l'identification des étapes clés, des acteurs impliqués et des ressources nécessaires, en s'assurant que toutes les tâches sont correctement assignées et exécutées, pour garantir l'atteinte des objectifs contractuels fixés

Mettre en place un suivi opérationnel des contrats d'achat, en surveillant de manière continue les performances par rapport aux délais et aux objectifs définis, en incluant des indicateurs de suivi de l'accessibilité et de l'inclusion pour les produits/services achetés, en prenant en compte les besoins des personnes présentant un handicap, pour assurer la conformité aux engagements contractuels

Concevoir et mettre en œuvre des procédures pour traiter les dysfonctionnements liés aux fournisseurs, en exploitant des outils de qualité appropriés, et en tenant compte des contextes opérationnels et des impératifs de production, afin de caractériser les anomalies et identifier des solutions fonctionnelles

Suivre l'application par l'équipe qualité et les parties prenantes du plan d'actions correctif des dysfonctionnements liés aux fournisseurs, en évaluant ses retombées, pour résoudre les dysfonctionnements et mettre en œuvre les points d'amélioration détectés le plus rapidement possible

Déterminer un schéma de gestion d'approvisionnement et de gestion des flux adapté à chaque typologie d'achat, en intégrant la décarbonation et les principes d'éco-responsabilité, en implémentant les résultats d'une réflexion sur la blockchain, pour cartographier les flux (financiers, physiques et d'information) par typologie d'achat

Evaluer chaque circuit d'approvisionnement, en calculant les coûts associés pour chacun et en quantifiant les risques d'approvisionnement par typologie d'achat, tout en intégrant les impacts écologiques et sociaux, dans le but de satisfaire les business partners

Concevoir un tableau de bord et le reporting associé, en intégrant les objectifs à atteindre par segment d'achat, pour mesurer et améliorer la performance de l'organisation des achats et ses impacts sur l'environnement

Définir les KPI, les indicateurs et mesures les plus appropriées en lien avec le contrat d'achat, en expliquant les résultats obtenus dans le cadre d'un reporting achat, pour avoir une vision actualisée du niveau de performance du contrat d'achat

Piloter la relation fournisseur en fonction du niveau de relation (supplier relationship management - SRM) et en animant des revues de performance fournisseur, en présentant les résultats de performance par type d'achat et en s'adaptant aux interlocuteurs dans une démarche inclusive (diverses situations de handicap) pour maintenir et/ou améliorer les prestations des fournisseurs

Identifier des axes d'amélioration visant la relation fournisseur, en développant les compétences internes (expertise technique, expertise marché...), en partageant le réseau et les informations du marché, afin de pérenniser la relation fournisseur et l'accompagner dans son développement mutuellement bénéfique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Jeux de rôle - Livrables

RNCP39772BC04 — BLOC OPTIONNEL 1 : Intégrer l'optimisation des flux d'approvisionnement (VALUE CHAIN) à sa gestion des achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Recenser les besoins de l'organisation par rapport à la consommation / production, selon les différents types de stocks, en s'appuyant sur des modèles statistiques, afin de déterminer la juste quantité à approvisionner et de garder une bonne gestion des commandes

Définir une méthode de gestion de stock la plus adaptée, selon la vision stratégique et le secteur d'activité (ex. le point de commande, l'analyse ABC, la quantité économique à commander (QEC), etc.), afin d'assurer un taux de disponibilité suffisant des produits, avec un coût de stockage acceptable, pour éviter les ruptures de stock et réduire les risques de surstockage

Déterminer les niveaux de stock permettant de faire face à la demande des prescripteurs et aux aléas, tout en gardant un dimensionnement raisonnable, afin de limiter les coûts de stockage et de possession, d'éviter le stock mort ou stock dormant et d'optimiser les flux de trésorerie

Surveiller le circuit d'approvisionnement dans son intégralité, selon les différentes étapes (passage de la commande, confirmation, réception, paiement), en assurant une coordination fluide entre les différents départements, en utilisant des outils de gestion intégrés, pour superviser les commandes en temps réel, anticiper les éventuels retards ou erreurs et les corriger immédiatement, afin d'identifier des optimisations tout au long de la chaîne de valeur

Superviser la réception des marchandises et le processus de paiement, en mettant en place des contrôles stricts à la réception pour vérifier la conformité des produits, en utilisant des systèmes automatisés pour traiter les paiements de manière rapide et sécurisée, en cherchant constamment des moyens d'améliorer les processus, afin de réduire les coûts et les délais

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude cas - Rendu de Livrables

RNCP39772BC05 — BLOC OPTIONNEL 2 : Intégrer les spécificités de la COMMANDE PUBLIQUE dans sa gestion des achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le contexte de la commande publique au travers des textes de lois en vigueur, en identifiant les outils à disposition qui favorisent le développement durable et l'innovation, en tant que leviers stratégiques de la performance, afin de déterminer la procédure et les documents associés à adopter

Choisir la stratégie d'achats publics, en définissant l'organisation des consultations selon le cadre législatif, en intégrant des considérations environnementales, sociales et économiques, et les obligations de déclaration des données, afin d'assurer une continuité de service et de prioriser les marchés à forts enjeux

Préparer le dossier administratif d'achat public responsable, en intégrant les éléments légaux, ainsi que des éléments visant des solutions innovantes et à visées environnementales, sociales ou économiques, veillant à l'exigence de transparence et d'ouverture des données de la commande publique, pour réaliser une consultation en phase avec la réglementation et permettant d'utiliser les leviers de création de valeurs d'achats

Attribuer le marché à la suite de l'analyse des offres et éventuelles auditions des fournisseurs, selon les documents de consultation propres aux achats publics, en conformité avec le cadre juridique et en évitant les risques de recours des fournisseurs non retenus pour sélectionner la ou les meilleures offres pour l'organisation

Piloter et suivre le marché, en respectant la règle de non-modification substantielle du marché, en veillant à la conformité avec les spécifications contractuelles, en surveillant régulièrement les performances des fournisseurs, et en communiquant fréquemment avec les parties prenantes, pour anticiper et résoudre les éventuels problèmes et pour s'assurer que les obligations prises de part et d'autre sont respectées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude cas - Rendu de Livrables

RNCP39772BC06 — BLOC OPTIONNEL 3 : Intégrer les spécificités du contexte INTERNATIONAL dans sa gestion des achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Engager dans la formalisation des relations commerciales les exigences contractuelles internationales et les directives des institutions internationales, en prenant en compte les implications légales et réglementaires des accords internationaux, y compris les lois sur les importations /exportations, les taxes, et les accords commerciaux régionaux ou bilatéraux, afin de faciliter une contractualisation appropriée avec les fournisseurs internationaux

Incorporer les spécificités liées aux importations et douanes avec les différents pays dans le schéma d'approvisionnement, en prenant en compte les droits de douane, les taxes import / export, les quotas, tout en veillant aux exigences liées à l'espèce (le classement de produit dans la nomenclature douanière), l'origine (ou la destination) et la valeur de la marchandise, afin d'établir un circuit sécurisé des marchandises

Analyser l'environnement international et géopolitique en décryptant les grandes dynamiques économiques, politiques et sociologiques pour rédiger une note d'opportunité mettant en exergue les risques achats et les éventuelles opportunités

Coordonner la relation fournisseur, en respectant les usages en vigueur de chaque interlocuteur, en utilisant des techniques de communication adaptées au contexte culturel et réglementaire des business partners internationaux (y compris les spécificités pour la prise en compte du handicap dans chaque pays), en faisant appel à des interprètes ou des traducteurs (hors anglais) si nécessaire, afin de de prévenir les incompréhensions linguistiques potentielles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude cas - Rendu de Livrables

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales, de sociétés de services en relation avec différents services (marketing, production, services généraux, logistique...) et en contact avec les fournisseurs. La part des achats est éminemment variable d'un secteur d'activité à un autre. Le responsable des achats peut exercer dans des secteurs variés, comme l'industrie, la grande distribution, le service public, les services.

Dans une grande entreprise, la gestion des achats, l'approvisionnement et la logistique peuvent relever de trois responsables différents qui travaillent en collaboration étroite pour garantir la continuité du service. Ils sont alors très spécialisés et maîtrisent individuellement les techniques de négociation, de commercialisation et de gestion des flux.

Dans une petite ou moyenne entreprise, le responsable des achats a une vision transversale de toutes les entrées et sorties de l'entreprise. Il doit gérer également toutes les procédures liées aux livraisons (entrées et sorties). Très polyvalent, il doit être très organisé et insuffler une rigueur auprès des équipes pour garantir la qualité de service.

Dans le domaine de l'achat public, la procédure mise en œuvre par le responsable des achats de l'organisme public est en fonction du besoin ou objets du marché (les travaux, les fournitures achetées et louées et les services). Il doit maîtriser parfaitement les subtilités des marchés publics, y compris les aspects techniques, économiques, commerciaux et juridiques.

Dans un environnement international, le responsable des achats doit intégrer les spécificités liées aux importations et au commerce international ainsi que les spécificités multiculturelles pour faciliter les échanges commerciaux avec ses différentes parties prenantes, tant internes qu'externes.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable des achats

Responsable des achats groupe

Responsable achats industriels

Responsable achats et approvisionnement

Responsable achats et logistique

Responsable achat famille

Chef de service achats

Coordonnateur des achats

Consultant achats

Acheteur international

Acheteur public

Acheteur expert

Acheteur leader

Acheteur approvisionneur

Acheteur métier

Acheteur pilote

Acheteur projet

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'accès au métier n'est pas conditionné à une réglementation particulière.

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

Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 5 et effectuer un entretien d'admission (dossier et entretien avec le jury)

ou justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine d'activité des achats et effectuer un entretien d'admission (dossier et entretien avec le jury)

Le candidat ne disposant pas de l'expérience professionnelle exigée ou du niveau de certification requis, devra passer un entretien d'évaluation à partir d'un dossier basé sur son parcours professionnel, ses motivations et ses compétences acquises hors du cadre formel.

Toute demande ne répondant pas aux prérequis de la formation est étudiée par une commission placée sous l'autorité du certificateur.

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

Le jury est composé de 3 membres dont 2 professionnels qualifiés en activité, choisis en raison de leurs compétences professionnelles en lien avec le métier visé par la certification, impérativement extérieurs au certificateur et n'ayant aucun lien de quelque nature que ce soit avec les candidats. Parmi les deux jurés professionnels, un président de jury est désigné.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 970 €
Selon la branche	6 000 € – 9 414 €

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

Base légale

Date de décision	31/10/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2027
Date de dernière délivrance possible	31/10/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	120	1	91 %	—
2021	108	0	84 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37060

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP37060, RNCP37169

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.cdaf-formation.fr/formation-acheteur-leader>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39772/>

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 09/2025 à 06/2029

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	35 640 €
Coût moyen par dossier	11 880 €
Durée moyenne	406 h
Période	08/2025 – 09/2025
Reste à charge titulaire	46 %
France compétences	34 %
Entreprise	12 %
OPCO	7 %

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