

Manager de la performance achat

RNCP39844 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310, 312
Formacode(s)	34292, 34025, 34022, 31660
Code(s) ROME	M1101, M1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	28/11/2024
Date d'échéance	28/11/2029

Certificateur(s)

CCIT PORTES DE NORMANDIE · SIRET : 13002179300026

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

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE · SIRET : 18974211700014

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
CCIT PORTES DE NORMANDIE	13002179300026	Former et organiser l'évaluation
CFA COMMERCE DE SAINTES	13002980400072	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE	18974211700097	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ALSACE EUROMETROPOLE	13002267600030	Former et organiser l'évaluation
CPOI/CCIR COMMERCE ET SERVICES	18974211700154	Former et organiser l'évaluation
ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE IN&MA	84172358800031	Former et organiser l'évaluation
ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE IN&MA	84172358800064	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager de la Performance Achat a pour mission d'optimiser les conditions de réalisation de l'activité de l'entreprise, en mettant en place les processus lui permettant de disposer des biens et services nécessaires à son fonctionnement et sa production (achats), ce qui induit le pilotage des flux physiques et d'information associés. Cette position lui confère un rôle éminemment stratégique, car la portée de ses choix et propositions est génératrice

d'économie, de gain de productivité et d'innovation ; il est, en ce sens, un contributeur de la compétitivité de l'entreprise.

Pour ce faire, il définit et met en place la politique de l'entreprise en matière d'achats, en veillant à l'aligner avec ses orientations politiques globales et sa stratégie de développement : prise en compte des impératifs de réduction des coûts, d'une volonté d'innovation produits ou encore du positionnement de l'entreprise en matière de RSE... Son rôle est de satisfaire les besoins clients internes et externes de l'entreprise, en conciliant les impératifs classiques liés aux achats (maîtrise des coûts, qualité produits/services, fiabilité, disponibilité et respect des délais) avec ceux relevant de ses engagements éthiques, sociétaux et environnementaux. Aussi, la satisfaction d'exigences liées au développement durable, à la transparence des transactions liées aux achats (lutte contre la corruption...) ainsi qu'aux conditions de travail des salariés constitue-t-elle des critères de performance désormais incontournable de la fonction achats et touche aussi bien son entreprise que son réseau de fournisseurs.

ACTIVITÉS VISÉES

analyse des enjeux et besoins globaux de l'entreprise et évaluation de leur incidence sur la politique d'achat
réalisation d'une veille des marchés amont de l'entreprise sur les plans géopolitique, géostratégique, technologique, économique, juridique et commercial

définition des orientations fondant la sécurisation des achats et des flux associés dans un cadre durable et responsable

définition des besoins d'achat de produits ou services complexes et à caractère stratégique

sélection, négociation et contractualisation en vue de l'achat de produits ou services complexes et à caractère stratégique

organisation des modalités et du pilotage de gestion des flux nécessaires à la mise à disposition des biens et services dans un cadre national ou international

pilotage de la gestion des stocks associés aux achats

développement des relations partenariales, durables et sécurisées avec les fournisseurs de l'entreprise

évaluation et contribution à l'amélioration continue de la performance des achats et de la gestion des flux associés

gestion des équipes en charge des achats et de la gestion des flux associés

communication et valorisation de la performance des achats et des flux associés

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Identifier la stratégie et les politiques globales de l'entreprise, ses enjeux de développement et ses valeurs, notamment en matière de RSE, afin de déterminer leur traduction et conditions d'intégration dans la définition de la politique achat et des stratégies associées, ainsi que leur déclinaison dans l'organisation de la fonction et ses processus

Etablir l'organigramme fonctionnel et les métiers de l'entreprise en identifiant les interactions entre les parties prenantes internes, en identifiant leurs problématiques, projets de développement et principales attentes en matière d'achat afin d'évaluer la criticité de leurs besoins et les risques associés

Diagnostiquer et cartographier les achats de l'entreprise et les flux associés, à l'aide des outils digitalisés, afin de repérer ses forces, faiblesses et éventuels dysfonctionnements et de préparer l'optimisation des processus concernés

Définir un système de collecte d'informations robuste et digitalisé sur les marchés amont de l'entreprise, en tenant compte de ses zones d'approvisionnement et de leurs spécificités, afin de disposer des éléments permettant d'en repérer les évolutions, opportunités et risques

Cartographier les risques portés par les marchés amont de l'entreprise, en analysant leurs caractéristiques et leur actualité sur les plans géopolitique, géostratégique, technologique, économique, juridique et commercial, afin d'en qualifier et d'en évaluer l'impact sur l'activité, l'économie et la réputation de l'entreprise

Définir les opportunités portées par les marchés amont de l'entreprise en matière de technologie, d'innovation d'ouverture, de sécurisation et d'alignement avec ses engagements RSE, afin d'en déterminer l'amplitude et les modalités

Etablir un diagnostic stratégique concernant les achats de l'entreprise et la gestion des flux associés, en croisant l'analyse de son environnement interne et externe, afin de définir et de qualifier son système de forces et faiblesses, d'opportunités et de menaces

Formuler les intentions et orientations générales fixant une politique sécurisée, durable et responsable des achats de l'entreprise et des flux associés, en les alignant sur les tendances émergentes et en anticipant les évolutions futures et les risques dans la chaîne d'approvisionnement, afin de servir de façon optimale les objectifs de l'entreprise, compte tenu de ses enjeux économiques, technologiques, RSE et commerciaux

Traduire la politique sécurisée, durable et responsable des achats de l'entreprise, en définissant les objectifs

économiques, qualitatifs et RSE associés et en la déclinant dans des plans d'action stratégique portant sur l'innovation, la sécurisation et la digitalisation, afin d'encadrer la mise en œuvre de la stratégie achat

Organiser en mode projet la mobilisation et l'intégration des clients internes dans le processus achat associé à leurs besoins, en formalisant, avec ces derniers, les objectifs, jalons et méthodes utilisées, afin d'optimiser le processus de définition des besoins et réduire les risques d'écart

Evaluer les besoins émis ou futurs (marketing achat) par les clients internes de à l'entreprise, en mobilisant les expertises internes nécessaires à sa compréhension et à sa description précise (R&D, marketing, équipes techniques...) afin d'identifier les solutions produits/services y répondant le plus favorablement dans une logique d'anticipation et de prospective, intégrant innovation technologique et bénéfices environnementaux sur le moyen voire le long terme

Traduire le besoin exprimé dans un dossier d'achat formalisé comportant cahier des charges et exigences d'achat et d'approvisionnement, afin de le diffuser aux fournisseurs potentiels en conformité avec les attentes de qualité, délai et respect des exigences RSE de l'entreprise

Sourcer les marchés nationaux et/ou internationaux potentiellement en capacité de satisfaire le besoin défini, en repérant leurs principaux acteurs et leurs positionnements respectifs, et en identifiant les éventuels obstacles d'accès, ainsi que les risques de tous ordres (économique, géopolitique, réglementaire, éthique, environnemental...), afin de décider des modalités favorables, avantageuses et sécurisées pour acheter le bien ou service recherché

Déterminer l'approche adaptée pour mobiliser les fournisseurs potentiels en vue de l'acquisition du produit/service recherché, afin de repérer, sélectionner, homologuer et qualifier les acteurs en mesure de satisfaire les exigences de qualité, coût, délai et dimension RSE et d'optimiser la procédure d'achat dans le respect des obligations réglementaires, de transparence et de mise en concurrence

Etudier les offres transmises par les fournisseurs candidats, en mobilisant des outils d'évaluation objectifs et couvrant de façon pondérée l'ensemble des critères décisifs (capacités techniques, solidité financière, réputation, responsabilité sociétale et environnementale...), afin de déterminer lesdites évaluations de façon transparente et argumentée, en les alignant sur les exigences de l'entreprise

Elaborer une stratégie de négociation pour l'achat d'un bien ou service à un fournisseur sélectionné, en respectant les éléments culturels, en définissant les objectifs poursuivis et atteignables compte tenu du contexte et des positions respectives des parties prenantes, et en prenant en considération la valeur et/ou le coût total(e) de possession du bien ou service concerné, afin de parvenir à une issue favorable satisfaisant ses exigences sur les plans économiques, de la qualité, de la sécurité et de la RSE

Négocier les conditions d'acquisition et de fourniture du bien ou service recherché dans un contexte multiculturel et international, en déployant la stratégie définie et en l'adaptant au gré des discussions, afin d'obtenir un accord satisfaisant ses exigences et respectant les intérêts du fournisseur

Définir les conditions contractuelles encadrant l'acquisition et la fourniture du bien ou service recherché au regard des législations de la zone concernée et de celles réglementant le commerce international, afin de sécuriser le marché et de mettre en place un partenariat bénéfique pour les deux parties

Piloter la planification des approvisionnements au moyen d'outils digitaux permettant, le cas échéant, des approches prédictives et/ou prescriptives, afin d'assurer la satisfaction des clients au regard de leurs besoins et des impératifs de production et de distribution, dans un cadre national ou international

Planifier les modalités de transport des biens nécessaires à la production de l'entreprise, voire celui de la distribution de ses produits, dans un contexte national ou international, afin d'assurer la résolution des problématiques de sécurisation du processus de production, en respectant les impératifs de coût, ceux liés à la politique RSE de l'entreprise Les impératifs réglementaires nationaux et/ou, dans le cas d'échanges internationaux, les impératifs douaniers (Incoterms notamment), de sécurité et de sureté (OEA)

Superviser la réalisation des opérations liées à la gestion nationale et/ou internationale des flux de l'entreprise au moyen d'outils digitaux de gestion et de pilotage performants et centrées sur la donnée, en tenant compte des contraintes géopolitiques spécifiques à la dimension internationale, afin d'assurer la conformité du processus au regard des exigences réglementaires, qualité, délai et RSE et de garantir la satisfaction des clients internes et/ou des destinataires des produits de l'entreprise

Définir les moyens techniques, organisationnels, humains et économiques, en lien avec les parties prenantes concernées, permettant de disposer des ressources nécessaires (plateforme logistique, entreposage) à la gestion des stocks, dans le respect de la politique achat, afin de sécuriser le processus de production de l'entreprise et d'optimiser les coûts

Piloter les modalités d'organisation du processus d'accueil des biens achetés et des activités nécessaires à l'alimentation du processus de production permettant un approvisionnement optimisé des équipements en lien avec le

lean management, mais aussi de conditionnement, de préparation des commandes en vue de leur expédition vers les parties prenantes, en respectant les impératifs de coût et RSE de l'entreprise
mer la relation avec les fournisseurs, en mettant en place les actions instaurant un rapport équilibré fondé sur la confiance, l'intégrité et l'écoute mutuelle, afin de favoriser la pérennisation de liens vecteurs de sécurité et de plus-value pour l'entreprise

Vérifier l'exécution conforme des marchés conclus avec les fournisseurs, en utilisant des plateformes de gestion de la relation fournisseurs (SRM), incluant suivi des contrats et évaluation, afin d'assurer la satisfaction des clients internes et de prévenir toute défaillance des fournisseurs dans une logique de prévention des risques

Gérer les situations de litige ou de conflit avec les fournisseurs de l'entreprise, en utilisant des techniques de résolution privilégiant le mode amiable, afin de parvenir à des solutions préservant les intérêts et les liens de l'entreprise et de ses fournisseurs

Définir les indicateurs et critères de mesure de la performance achat et des flux associés, ainsi que les modalités de partage et de transmission de l'information dématérialisée, afin de bâtir des tableaux de bord permettant le pilotage et la vérification de l'atteinte des objectifs déterminés par la politique achats sur les plans économiques, budgétaires, de satisfaction client interne et de RSE

Analyser les indicateurs rendant compte de la performance achat et des flux associés, en repérant et qualifiant les facteurs de succès et les inefficiences, afin d'en déterminer les causes en vue de la mise en place de plans d'amélioration

Elaborer des plans d'amélioration des achats et des flux associés, en définissant les moyens à mobiliser et en planifiant leurs conditions de réalisation, afin d'implémenter le changement et le renouvellement des pratiques et processus conformément à des exigences normatives, réglementaires et économiques

Accompagner les équipes impliquées dans les processus achat et la gestion des flux associés, en mettant en œuvre des méthodes et techniques managériales adaptées aux spécificités et besoins de ses membres, notamment ceux en situation de handicap, afin de contribuer à la qualité et à l'évolution de leurs pratiques compte tenu des exigences de l'entreprise en matière d'innovation, de performance et de RSE

Etablir en concertation avec les ressources humaines de l'entreprise les besoins en recrutement et compétences évolutives nécessaires aux achats et la gestion des flux associés, en tenant compte des enjeux de l'activité au vu du renouvellement des exigences, des technologies et de ses engagements en matière de RSE, afin de disposer des ressources et talents permettant de relever les défis financiers et extra-financiers de la fonction

Animer la communication autour de la fonction achats et des flux associés au moyen d'outils collaboratifs, afin de sensibiliser le collectif à l'importance et à l'intérêt stratégique des achats et de l'impliquer dans l'amélioration continue de la fonction

Diffuser auprès de la Direction les informations concernant l'actualité et la performance des achats et des flux associés, en rendant compte de façon formalisée de ses résultats au regard de la politique achat, afin de contribuer à l'éventuelle révision de la politique achat, de mettre en place et de maintenir une communication transparente et de permettre à l'entreprise de rendre public son impact aux niveaux social, sociétal et environnemental

Blocs de compétences

RNCP39844BC01 — Définir la stratégie et les politiques achat servant la compétitivité et les engagements de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier la stratégie et les politiques globales de l'entreprise, ses enjeux de développement et ses valeurs, notamment en matière de RSE, afin de déterminer leur traduction et conditions d'intégration dans la définition de la politique achat et des stratégies associées, ainsi que leur déclinaison dans l'organisation de la fonction et ses processus

Etablir l'organigramme fonctionnel et les métiers de l'entreprise en identifiant les interactions entre les parties prenantes internes, en identifiant leurs problématiques, projets de développement et principales attentes en matière d'achat afin d'évaluer la criticité de leurs besoins et les risques associés

Diagnostiquer et cartographier les achats de l'entreprise et les flux associés, à l'aide des outils digitalisés, afin de repérer ses forces, faiblesses et éventuels dysfonctionnements et de préparer l'optimisation des processus concernés

Définir un système de collecte d'informations robuste et digitalisé sur les marchés amont de l'entreprise, en tenant compte de ses zones d'approvisionnement et de leurs spécificités, afin de disposer des éléments permettant d'en repérer les évolutions, opportunités et risques

Cartographier les risques portés par les marchés amont de l'entreprise, en analysant leurs caractéristiques et leur actualité sur les plans géopolitique, géostratégique, technologique, économique, juridique et commercial, afin d'en qualifier et d'en évaluer l'impact sur l'activité, l'économie et la réputation de l'entreprise

Définir les opportunités portées par les marchés amont de l'entreprise en matière de technologie, d'innovation d'ouverture, de sécurisation et d'alignement avec ses engagements RSE, afin d'en déterminer l'amplitude et les modalités

Etablir un diagnostic stratégique concernant les achats de l'entreprise et la gestion des flux associés, en croisant l'analyse de son environnement interne et externe, afin de définir et de qualifier son système de forces et faiblesses, d'opportunités et de menaces

Formuler les intentions et orientations générales fixant une politique sécurisée, durable et responsable des achats de l'entreprise et des flux associés, en les alignant sur les tendances émergentes et en anticipant les évolutions futures et les risques dans la chaîne d'approvisionnement, afin de servir de façon optimale les objectifs de l'entreprise, compte tenu de ses enjeux économiques, technologiques, RSE et commerciaux.

Traduire la politique sécurisée, durable et responsable des achats de l'entreprise, en définissant les objectifs économiques, qualitatifs et RSE associés et en la déclinant dans des plans d'action stratégique portant sur l'innovation, la sécurisation et la digitalisation, afin d'encadrer la mise en œuvre de la stratégie achat

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans le cadre d'une mise en situation, portant sur une entreprise fictive ou réelle, les candidats élaborent une proposition de politique achats, déclinée dans une stratégie et un plan d'action.

La politique proposée s'appuie sur la réalisation d'un diagnostic interne/externe préalable.

Chaque candidat fournit un livrable dans lequel il formalise une proposition de politique achats.

RNCP39844BC02 — Définir et piloter les étapes du processus achat amont et aval

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser en mode projet la mobilisation et l'intégration des clients internes dans le processus achat associé à leurs besoins, en formalisant, avec ces derniers, les objectifs, jalons et méthodes utilisées, afin d'optimiser le processus de définition des besoins et réduire les risques d'écart

Evaluer les besoins émis ou futurs (marketing achat) par les clients internes de à l'entreprise, en mobilisant les expertises internes nécessaires à sa compréhension et à sa description précise (R&D, marketing, équipes techniques...) afin d'identifier les solutions produits/services y répondant le plus favorablement dans une logique d'anticipation et de prospective, intégrant innovation technologique et bénéfices environnementaux sur le moyen voire le long terme

Traduire le besoin exprimé dans un dossier d'achat formalisé comportant cahier des charges et exigences d'achat et d'approvisionnement, afin de le diffuser aux fournisseurs potentiels en conformité avec les attentes de qualité, délai et respect des exigences RSE de l'entreprise

Sourcer les marchés nationaux et/ou internationaux potentiellement en capacité de satisfaire le besoin défini, en repérant leurs principaux acteurs et leurs positionnements respectifs, et en identifiant les éventuels obstacles d'accès, ainsi que les risques de tous ordres (économique, géopolitique, réglementaire, éthique, environnemental...), afin de décider des modalités favorables, avantageuses et sécurisées pour acheter le bien ou service recherché

Déterminer l'approche adaptée pour mobiliser les fournisseurs potentiels en vue de l'acquisition du produit/service recherché, afin de repérer, sélectionner, homologuer et qualifier les acteurs en mesure de satisfaire les exigences de qualité, coût, délai et dimension RSE et d'optimiser la procédure d'achat dans le respect des obligations réglementaires, de transparence et de mise en concurrence

Etudier les offres transmises par les fournisseurs candidats, en mobilisant des outils d'évaluation objectifs et couvrant de façon pondérée l'ensemble des critères décisifs (capacités techniques, solidité financière, réputation, responsabilité sociétale et environnementale...), afin de déterminer lesdites évaluations de façon transparente et argumentée, en les alignant sur les exigences de l'entreprise

Elaborer une stratégie de négociation pour l'achat d'un bien ou service à un fournisseur sélectionné, en respectant les éléments culturels, en définissant les objectifs poursuivis et atteignables compte tenu du contexte et des positions respectives des parties prenantes, et en prenant en considération la valeur et/ou le coût total(e) de possession du bien ou service concerné, afin de parvenir à une issue favorable satisfaisant ses exigences sur les plans économiques, de la qualité, de la sécurité et de la RSE

Négocier les conditions d'acquisition et de fourniture du bien ou service recherché dans un contexte multiculturel et international, en déployant la stratégie définie et en l'adaptant au gré des discussions, afin d'obtenir un accord satisfaisant ses exigences et respectant les intérêts du fournisseur

Définir les conditions contractuelles encadrant l'acquisition et la fourniture du bien ou service recherché au regard des législations de la zone concernée et de celles réglementant le commerce international, afin de sécuriser le marché et de mettre en place un partenariat bénéfique pour les deux parties

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans le cadre d'une mise en situation, portant sur une entreprise fictive ou réelle, chaque candidat formalise, sous forme d'un livrable écrit, les besoins d'achat d'un produit ou service revêtant un caractère stratégique.

Sur la base d'une mise en situation, chaque candidat doit, dans un premier temps, rédiger un livrable écrit permettant d'évaluer la qualité et la pertinence de la préparation de la négociation et du cadre juridique. En s'appuyant sur ce document, il réalise une négociation en anglais avec un fournisseur potentiel.

RNCP39844BC03 — Conduire et maîtriser les opérations d'approvisionnement et flux associés aux achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter la planification des approvisionnements au moyen d'outils digitaux permettant, le cas échéant, des approches prédictives et/ou prescriptives, afin d'assurer la satisfaction des clients au regard de leurs besoins et des impératifs de production et de distribution, dans un cadre national ou international

Planifier les modalités de transport des biens nécessaires à la production de l'entreprise, voire celui de la distribution de ses produits, dans un contexte national ou international, afin d'assurer la résolution des problématiques de sécurisation du processus de production, en respectant les impératifs de coût, ceux liés à la politique RSE de l'entreprise. Les impératifs réglementaires nationaux et/ou, dans le cas d'échanges internationaux, les impératifs douaniers (Incoterms notamment), de sécurité et de sureté (OEA)

Superviser la réalisation des opérations liées à la gestion nationale et/ou internationale des flux de l'entreprise au moyen d'outils digitaux de gestion et de pilotage performants et centrées sur la donnée, en tenant compte des contraintes géopolitiques spécifiques à la dimension internationale, afin d'assurer la conformité du processus au regard des exigences réglementaires, qualité, délai et RSE et de garantir la satisfaction des clients internes et/ou des destinataires des produits de l'entreprise

Définir les moyens techniques, organisationnels, humains et économiques, en lien avec les parties prenantes concernées, permettant de disposer des ressources nécessaires (plateforme logistique, entreposage) à la gestion des stocks, dans le respect de la politique achat, afin de sécuriser le processus de production de l'entreprise et d'optimiser les coûts

Piloter les modalités d'organisation du processus d'accueil des biens achetés et des activités nécessaires à l'alimentation du processus de production permettant un approvisionnement optimisé des équipements en lien avec le lean management, mais aussi de conditionnement, de préparation des commandes en vue de leur expédition vers les parties prenantes, en respectant les impératifs de coût et RSE de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans le cadre d'une mise en situation, portant sur une entreprise fictive ou réelle, chaque candidat élabore un plan de mise à disposition de biens acquis dans un contexte national ou international, visant à une optimisation de la gestion des flux physiques d'approvisionnement et/ou de gestion des stocks

Le candidat fournit un livrable qui formalise le plan élaboré.

RNCP39844BC04 — Optimiser la performance managériale des équipes et des fournisseurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Animer la relation avec les fournisseurs, en mettant en place les actions instaurant un rapport équilibré fondé sur la confiance, l'intégrité et l'écoute mutuelle, afin de favoriser la pérennisation de liens vecteurs de sécurité et de plus-value pour l'entreprise

Vérifier l'exécution conforme des marchés conclus avec les fournisseurs, en utilisant des plateformes de gestion de la relation fournisseurs (SRM), incluant suivi des contrats et évaluation, afin d'assurer la satisfaction des clients internes et de prévenir toute défaillance des fournisseurs dans une logique de prévention des risques

Gérer les situations de litige ou de conflit avec les fournisseurs de l'entreprise, en utilisant des techniques de résolution privilégiant le mode amiable, afin de parvenir à des solutions préservant les intérêts et les liens de l'entreprise et de ses fournisseurs

Définir les indicateurs et critères de mesure de la performance achat et des flux associés, ainsi que les modalités de partage et de transmission de l'information dématérialisée, afin de bâtir des tableaux de bord permettant le pilotage et la vérification de l'atteinte des objectifs déterminés par la politique achats sur les plans économiques, budgétaires, de satisfaction client interne et de RSE

Analyser les indicateurs rendant compte de la performance achat et des flux associés, en repérant et qualifiant les facteurs de succès et les inefficiences, afin d'en déterminer les causes en vue de la mise en place de plans d'amélioration

Elaborer des plans d'amélioration des achats et des flux associés, en définissant les moyens à mobiliser et en planifiant leurs conditions de réalisation, afin d'implémenter le changement et le renouvellement des pratiques et processus conformément à des exigences normatives, réglementaires et économiques

Accompagner les équipes impliquées dans les processus achat et la gestion des flux associés, en mettant en œuvre des méthodes et techniques managériales adaptées aux spécificités et besoins de ses membres, notamment ceux en situation de handicap, afin de contribuer à la qualité et à l'évolution de leurs pratiques compte tenu des exigences de l'entreprise en matière d'innovation, de performance et de RSE

Etablir en concertation avec les ressources humaines de l'entreprise les besoins en recrutement et compétences évolutives nécessaires aux achats et la gestion des flux associés, en tenant compte des enjeux de l'activité au vu du renouvellement des exigences, des technologies et de ses engagements en matière de RSE, afin de disposer des ressources et talents permettant de relever les défis financiers et extra-financiers de la fonction

Animer la communication autour de la fonction achats et des flux associés au moyen d'outils collaboratifs, afin de sensibiliser le collectif à l'importance et à l'intérêt stratégique des achats et de l'impliquer dans l'amélioration continue de la fonction

Diffuser auprès de la Direction les informations concernant l'actualité et la performance des achats et des flux associés, en rendant compte de façon formalisée de ses résultats au regard de la politique achat, afin de contribuer à l'éventuelle révision de la politique achat, de mettre en place et de maintenir une communication transparente et de permettre à l'entreprise de rendre public son impact aux niveaux social, sociétal et environnemental

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dans le cadre d'une mise en situation réelle ou simulée, portant sur une entreprise, les candidats produisent, sous la forme d'un livrable, la présentation d'un système d'évaluation des achats et de la gestion des flux associés, ainsi que la mesure de sa performance et le plan de progrès associé. Le bilan de la performance donne lieu à la formalisation d'un reporting auprès de la Direction et d'outil de communication interne

Le candidat est évalué par la réalisation collective d'un business game ou étude de cas en équipe, puis par un oral individuel.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les problématiques liées à la fonction du manager de la performance achat sont communes à potentiellement toutes les organisations. Il peut être employé par des entreprises de tous les secteurs d'activité économique, ainsi que par des organisations, établissements et institutions publiques (ministères, collectivités, établissements hospitaliers...).

Les managers de la performance achat sont avant tout employés dans des structures de 250 salariés et plus (ETI et grandes entreprises) mais, de façon moins importante, ils sont également présents dans des unités de plus de 50 salariés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En début de carrière, les emplois accessibles correspondent généralement à des postes d'acheteur junior (acheteurs familles, acheteurs projets, acheteurs hors production ou production....), d'acheteurs approvisionneurs, avec une part minoritaire de responsables ou consultants.

Les études du Conseil National des Achats montrent qu'il faut environ 5 ans pour évoluer vers des postes d'acheteur senior ou category manager, puis 10 ans et plus pour devenir responsable des achats, responsables des achats et approvisionnements, ingénieurs et/ou consultants ou évoluer vers des postes de direction.

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

Etre titulaire d'une certification de niveau 6 ou équivalent dans le cadre d'une poursuite ou d'une reprise d'étude
A défaut et à titre dérogatoire, à tout candidat titulaire d'une certification professionnelle de niveau 5 et disposant d'une expérience professionnelle minimale de 3 ans hors période d'alternance

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

L'accès à l'évaluation complémentaire de mobilisation transversale des compétences est conditionné à la réalisation d'une période d'activité en entreprise au moins égal à 700 heures (20 semaines) par année, tous statuts confondus ; pour des motifs exceptionnels (chômage, maladie, accident...), la période d'activité en entreprise peut être réduite, sans descendre sous les 650 heures annuels.

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

Le jury de délivrance de la certification sera constitué au minimum de 3 membres dont deux professionnels qualifiés, reconnus pour leur expertise dans le domaine du métier visé par la certification, tous extérieurs à l'établissement certificateur

Le Président de jury est désigné parmi 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	7 830 €
Selon la branche	6 300 € – 8 542 €
Prise en charge	Branches concernées
7 830 €	Valeur par défaut · 199 branches
8 542 €	CNPEFP des sociétés d'assistance, CPNE chimie, CPNEFP Sports Loisirs
7 100 €	CPNE de l'exploitation des équipements thermiques et de génie climatique, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEFP ICGV entreprises de la viande
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEF inter-secteurs papier carton

8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 314 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 455 €	CPNE des Télécoms
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 300 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	28/11/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	28/11/2029
Date de dernière délivrance possible	28/11/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	40	0	90 %	—
2022	29	0	90 %	67 %
2021	28	0	96 %	76 %
2020	20	0	71 %	65 %
2019	43	0	91 %	84 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP26146

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP26146, RNCP34793, RNCP34915, RNCP35285, RNCP35462, RNCP36391, RNCP36486, RNCP36898, RNCP36980, RNCP37341, RNCP37618, RNCP38462, RNCP38488, RNCP38496

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://escci.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39844/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	5
Organismes gestionnaires (CFA)	5
Organismes formateurs	5
Régions couvertes	5
Départements couverts	5

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