

Manager des achats

RNCP40609 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p, 312t
Formacode(s)	34024
Code(s) ROME	M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/04/2025
Date d'échéance	30/04/2030

Certificateur(s)

ADE HOLDING · SIRET : 82450453400028

DE VINCI HIGHER EDUCATION (DVHE) · SIRET : 44087031900025

Partenaires habilités

16 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 16 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASFORED - EDINOVO	79904226200029	Former et organiser l'évaluation
COMPETENTIS	94953886200010	Former et organiser l'évaluation
CONDE PARIS	42334912500041	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE CONDE	42334912500058	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE CONDE	42334912500066	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE CONDE	42334912500074	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE CONDE	42334912500082	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE CONDE	42334912500108	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE CONDE	42334912500124	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE CONDE	42334912500132	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 16 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp40609-manager-des-achats/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La fonction achats n'est véritablement reconnue dans les entreprises que depuis une trentaine d'années. Elle s'est développée en plusieurs étapes, d'abord dans l'industrie, puis dans le tertiaire et la fonction publique.

Au milieu des années 2000, le métier devient stratégique. Les managers des achats développent une vision globale de l'entreprise et de ses activités à l'échelle internationale.

Ils occupent une fonction transverse à l'entreprise et travaillent en collaboration étroite avec les services finance, production, qualité, marketing, ventes, études-recherche-développement, approvisionnement, méthodes, souvent en

équipes multidisciplinaires.

Le manager des achats a la charge de l'optimisation des achats et approvisionnements de son entreprise, en termes de qualité et de budget. Il gère les contrats et la relation avec les fournisseurs. Ses compétences s'étendent à l'organisation de la chaîne logistique, en fonction du contexte économique et géopolitique. Il détermine les objectifs de la politique achats et argumente ses décisions de choix des fournisseurs. Il conçoit les schémas d'approvisionnements et contribue à la mise au point des systèmes d'information afférents. Enfin, il contribue à la bonne image de son organisation à travers le développement de politiques d'achats durables.

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du manager des achats se répartissent en quatre ensembles :

1. Management du processus achats amont
 1. Élaboration d'une stratégie achat
 2. Analyse du besoin d'achat de l'entreprise
 3. Structuration de la fonction achat
 4. Rédaction du cahier des charges et mise en œuvre des appels d'offres
 5. Analyse du marché fournisseur et sélection des fournisseurs
 6. Intégration des enjeux RSE et ODD
2. Management du processus achats aval
 1. Analyse de l'environnement géopolitique
 2. Droit des achats
 3. Construction du budget prévisionnel
 4. Management des fournisseurs et pilotage de la supply-chain
3. Pilotage de la performance de la chaîne de valeur achats
 1. Identification des actions créatrices de valeur ajoutée
 2. Pilotage du budget achats
 3. Amélioration des outils SI-data management
 4. Mise en œuvre de l'IA des données achat
4. Management fonctionnel et transversal des équipes
 1. Animation d'équipes métiers pluridisciplinaires
 2. Gestion d'équipes multiculturelles
 3. Pilotage des carrières et de l'employabilité
 4. Intégration d'une politique handicap volontariste en liaison avec la direction des ressources humaines

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Définir et chiffrer les objectifs opérationnels du service des achats, en vue d'assurer la cohérence de ceux-ci avec la stratégie globale de l'entreprise.

Identifier les différentes stratégies possibles en matière d'achats nationaux et internationaux, afin de les comparer au regard des possibilités techniques et financières de l'entreprise.

Analyser et exploiter les données du marketing achat, en vue de l'élaboration d'une stratégie achat sectorielle.

Concevoir un plan d'action marketing achats sur la base de l'analyse sectorielle, en vue de constituer et maintenir un panel efficient de fournisseurs pérennes.

Cartographier la chaîne de valeur de chacun des produits et services faisant partie de l'offre de son entreprise, en concertation avec les équipes de production, en vue d'identifier l'ensemble de ses besoins d'achats.

Chiffrer les flux d'achats en cohérence avec les flux de production, en prenant en compte les délais observés à chaque étape de la chaîne de valeur, afin de préciser les besoins d'achats.

Organiser la fonction achat au sein de l'entreprise, en identifiant et regroupant différentes catégories de celle-ci, afin de rationaliser les processus opérationnels et les coûts afférents.

Élaborer un cahier des charges contractuel conforme aux spécifications et normes du prescripteur, en vue de constituer des dossiers d'appels d'offres.

Mettre en œuvre un appel d'offres sur les marchés nationaux et internationaux, sur la base du cahier des charges et conforme à la réglementation, en préalable à la sélection des fournisseurs.

Assurer une veille concurrentielle permanente sur les fournisseurs et les marchés locaux et internationaux, afin de situer les meilleures opportunités au regard des besoins d'achats de son entreprise et de préciser les cibles des appels d'offres à mettre en œuvre.

Réaliser un diagnostic documenté et argumenté des offres fournisseurs, de leur solidité financière et de leur performance commerciale, en mettant en évidence les risques et opportunités, afin de sélectionner les fournisseurs

les mieux à même de sécuriser l'approvisionnement.

Intégrer aux processus achats les enjeux RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise) et les objectifs de développement durable, en prenant en compte les principales données géographiques, géopolitiques et sociales de l'approvisionnement et les risques liés aux fournisseurs, afin de garantir la mise en œuvre d'achats responsables.

Analyser les données géopolitiques du contexte international, en prenant en compte les impératifs éthiques et écologiques, en vue de maîtriser les risques liés à la politique d'achats de l'entreprise.

Appliquer les règles nationales et internationales du droit des achats, sur la base d'une veille organisée, en vue d'assurer la validité des processus achat de l'entreprise.

Évaluer le coût de possession d'un produit en utilisant les principes du management du cycle de vie, de la gestion des stocks et des amortissements, afin d'optimiser la politique d'achats.

Construire un budget prévisionnel sur trois ans de l'activité achats en prenant en compte les évolutions à venir de l'offre et des marchés fournisseurs, dans le but de maîtriser les dépenses et d'optimiser la création de valeur.

Réaliser des audits réguliers de la performance des fournisseurs selon les critères de qualité, de prix, de délais et de fiabilité sur la durée, afin d'anticiper sur les défaillances et la nécessité de remplacer l'un ou l'autre de ceux-ci.

Piloter les chaînes d'approvisionnement au niveau national et international, conformément aux prescriptions de la stratégie achats et aux contrats passés, afin de garantir le respect des budgets et des délais.

Analyser la chaîne de valeur de l'activité achats, afin d'identifier les bons indicateurs de sa performance et ses axes de progrès.

Élaborer et présenter des propositions d'amélioration de la politique des achats nationaux et internationaux, en français et en anglais, à l'intention de la direction générale.

Intégrer le budget achats au système de contrôle de gestion de l'entreprise, afin d'assurer un suivi en continu des écarts et anomalies.

Concevoir et mettre en œuvre des actions correctives adaptées aux écarts constatés, en concertation avec les parties prenantes, afin de rester dans le cadre du budget achats.

Concevoir des améliorations du système d'information support des achats en concertation avec la DSI, afin d'assurer sa cohérence avec la stratégie de l'entreprise.

Intégrer les possibilités d'internet aux processus achats (plates-formes, centrales d'achat, sites d'enchères), en vue d'optimiser la productivité du service achats.

Utiliser les potentialités de l'intelligence artificielle pour la gestion des données et des processus achat.

Mener une analyse des compétences disponibles et des emplois, en vue de répartir les responsabilités au sein du service achats.

Encadrer le processus des achats de la commande à la réception, en animant les équipes parties prenantes internes et externes du service achats, afin d'assurer un approvisionnement régulier et conforme.

Assurer une bonne communication sur les processus achat en direction des publics internes et externes à l'entreprise, en tenant compte des aspects interculturels, afin d'impliquer toutes les parties prenantes dans la performance du service achat à l'international.

Garder le contrôle des étapes de la négociation, en tenant compte des aspects culturels des échanges, en vue de conclure un marché international dans l'intérêt de l'entreprise.

Analyser les besoins en compétences au sein du service achat, en vue de concevoir un plan de formation et d'évolution des personnels en concertation avec la direction des ressources humaines de l'entreprise.

Analyser les postes de travail du service achats, en liaison avec la direction des ressources humaines, afin d'identifier les principaux freins à l'intégration des personnes en situation de handicap.

Prendre en compte le référentiel général d'amélioration de l'accessibilité (RGAA), notamment en ce qui concerne les outils de travail mis à disposition, dans le but d'assurer la participation des personnes handicapées aux opérations du service achats.

Blocs de compétences

RNCP40609BC01 — Manager le processus achats amont

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir et chiffrer les objectifs opérationnels du service des achats, en vue d'assurer la cohérence de ceux-ci avec la stratégie globale de l'entreprise.

Identifier les différentes stratégies possibles en matière d'achats nationaux et internationaux, afin de les comparer au regard des possibilités techniques et financières de l'entreprise.

Analyser et exploiter les données du marketing achat, en vue de l'élaboration d'une stratégie achat sectorielle.

Concevoir un plan d'action marketing achats sur la base de l'analyse sectorielle, en vue de constituer et maintenir un panel efficient de fournisseurs pérennes.

Cartographier la chaîne de valeur de chacun des produits et services faisant partie de l'offre de son entreprise, en concertation avec les équipes de production, en vue d'identifier l'ensemble de ses besoins d'achats.

Chiffrer les flux d'achats en cohérence avec les flux de production, en prenant en compte les délais observés à chaque étape de la chaîne de valeur, afin de préciser les besoins d'achats.

Organiser la fonction achat au sein de l'entreprise, en identifiant et regroupant différentes catégories de celle-ci, afin de rationaliser les processus opérationnels et les coûts afférents.

Élaborer un cahier des charges contractuel conforme aux spécifications et normes du prescripteur, en vue de constituer des dossiers d'appels d'offres.

Mettre en œuvre un appel d'offres sur les marchés nationaux et internationaux, sur la base du cahier des charges et conforme à la réglementation, en préalable à la sélection des fournisseurs.

Assurer une veille concurrentielle permanente sur les fournisseurs et les marchés locaux et internationaux, afin de situer les meilleures opportunités au regard des besoins d'achats de son entreprise et de préciser les cibles des appels d'offres à mettre en œuvre.

Réaliser un diagnostic documenté et argumenté des offres fournisseurs, de leur solidité financière et de leur performance commerciale, en mettant en évidence les risques et opportunités, afin de sélectionner les fournisseurs les mieux à même de sécuriser l'approvisionnement.

Intégrer aux processus achats les enjeux RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise) et les objectifs de développement durable, en prenant en compte les principales données géographiques, géopolitiques et sociales de l'approvisionnement et les risques liés aux fournisseurs, afin de garantir la mise en œuvre d'achats responsables.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

E1 : Travaux écrits

(Notes de synthèse relatives aux études de cas, rapports d'activité)

E2 : Etude de cas

(Les études de cas supports des évaluations sont proposées par les entreprises partenaires de DVHE)

E4 : Présentation orale devant le jury

(Présentation orale individuelle ou collective, en français ou en anglais)

RNCP40609BC02 — Manager le processus achats aval

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les données géopolitiques du contexte international, en prenant en compte les impératifs éthiques et écologiques, en vue de maîtriser les risques liés à la politique d'achats de l'entreprise.

Appliquer les règles nationales et internationales du droit des achats, sur la base d'une veille organisée, en vue d'assurer la validité des processus achat de l'entreprise.

Évaluer le coût de possession d'un produit en utilisant les principes du management du cycle de vie, de la gestion des stocks et des amortissements, afin d'optimiser la politique d'achats.

Construire un budget prévisionnel sur trois ans de l'activité achats en prenant en compte les évolutions à venir de l'offre et des marchés fournisseurs, dans le but de maîtriser les dépenses et d'optimiser la création de valeur.

Réaliser des audits réguliers de la performance des fournisseurs selon les critères de qualité, de prix, de délais et de fiabilité sur la durée, afin d'anticiper sur les défaillances et la nécessité de remplacer l'un ou l'autre de ceux-ci.

Piloter les chaînes d'approvisionnement au niveau national et international, conformément aux prescriptions de la stratégie achats et aux contrats passés, afin de garantir le respect des budgets et des délais.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

E1 : Travaux écrits

(Notes de synthèse relatives aux études de cas, rapports d'activité)

E2 : Etude de cas

(Les études de cas supports des évaluations sont proposées par les entreprises partenaires de DVHE)

E3 : Mise en situation professionnelle

(Durant les périodes en entreprise)

E4 : Présentation orale devant le jury

(Présentation orale individuelle ou collective, en français ou en anglais)

RNCP40609BC03 — Piloter la performance de la chaîne de valeur achats

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser la chaîne de valeur de l'activité achats, afin d'identifier les bons indicateurs de sa performance et ses axes de progrès.

Élaborer et présenter des propositions d'amélioration de la politique des achats nationaux et internationaux, en français et en anglais, à l'intention de la direction générale.

Intégrer le budget achats au système de contrôle de gestion de l'entreprise, afin d'assurer un suivi en continu des écarts et anomalies.

Concevoir et mettre en œuvre des actions correctives adaptées aux écarts constatés, en concertation avec les parties prenantes, afin de rester dans le cadre du budget achats.

Concevoir des améliorations du système d'information support des achats en concertation avec la DSI, afin d'assurer sa cohérence avec la stratégie de l'entreprise.

Intégrer les possibilités d'internet aux processus achats (plates-formes, centrales d'achat, sites d'enchères), en vue d'optimiser la productivité du service achats.

Utiliser les potentialités de l'intelligence artificielle pour la gestion des données et des processus achat.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

E1 : Travaux écrits

(Notes de synthèse relatives aux études de cas, rapports d'activité)

E2 : Etude de cas

(Les études de cas supports des évaluations sont proposées par les entreprises partenaires de DVHE)

E3 : Mise en situation professionnelle

(Durant les périodes en entreprise)

E4 : Présentation orale devant le jury

(Présentation orale individuelle ou collective, en français ou en anglais)

RNCP40609BC04 — Manager des équipes achats pluridisciplinaires et multiculturelles

LISTE DE COMPÉTENCES

Mener une analyse des compétences disponibles et des emplois, en vue de répartir les responsabilités au sein du service achats.

Encadrer le processus des achats de la commande à la réception, en animant les équipes parties prenantes internes et externes du service achats, afin d'assurer un approvisionnement régulier et conforme.

Assurer une bonne communication sur les processus achat en direction des publics internes et externes à l'entreprise, en tenant compte des aspects interculturels, afin d'impliquer toutes les parties prenantes dans la performance du service achat à l'international.

Garder le contrôle des étapes de la négociation, en tenant compte des aspects culturels des échanges, en vue de conclure un marché international dans l'intérêt de l'entreprise.

Analyser les besoins en compétences au sein du service achat, en vue de concevoir un plan de formation et d'évolution des personnels en concertation avec la direction des ressources humaines de l'entreprise.

Analyser les postes de travail du service achats, en liaison avec la direction des ressources humaines, afin d'identifier les principaux freins à l'intégration des personnes en situation de handicap.

Prendre en compte le référentiel général d'amélioration de l'accessibilité (RGAA), notamment en ce qui concerne les outils de travail mis à disposition, dans le but d'assurer la participation des personnes handicapées aux opérations du service achats.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

E1 : Travaux écrits

(Notes de synthèse relatives aux études de cas, rapports d'activité)

E3 : Mise en situation professionnelle

(Durant les périodes en entreprise)

E4 : Présentation orale devant le jury

(Présentation orale individuelle ou collective, en français ou en anglais)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La fonction achats s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, de centrales d'achats, de collectivités territoriales, d'établissements publics, de services de l'Etat, en relation avec différents interlocuteurs et services (clients, fournisseurs, marketing, logistique, production). Elle varie selon le secteur (grande distribution, industrie, fonction publique...) et le type de produits (matières premières, produits alimentaires, etc.).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le manager des achats a la charge de l'optimisation des achats et approvisionnements de son entreprise, en termes de qualité et de budget. Il gère les contrats et la relation avec les fournisseurs. Ses compétences s'étendent à l'organisation de la chaîne logistique, en fonction du contexte économique et géopolitique. Il détermine les objectifs de la politique achats et argumente ses décisions de choix des fournisseurs. Il conçoit les schémas d'approvisionnements et contribue à la mise au point des systèmes d'information afférents. Le manager des achats peut occuper les fonctions suivantes :

- Manager des achats (Purchasing Manager)
- Acheteur, Acheteur projet, Acheteur industriel (Operational Buyer)
- Manager des achats et de la logistique (Sourcing Director, Procurement Engineer)
- Chargé des achats et approvisionnements
- Supply Chain Manager
- Consultant (achats, logistique supply chain)

La fonction achats est stratégique. Les managers des achats développent une vision globale de l'entreprise et de ses activités à l'échelle internationale. Ils occupent une fonction transverse à l'entreprise et travaillent en collaboration étroite avec les services finance, production, qualité, marketing, ventes, études-recherche-développement, approvisionnement, méthodes, souvent en équipes multidisciplinaires. Les managers des achats peuvent être amenés à engager financièrement leur entreprise sur des sommes importantes. Leur niveau de responsabilité et d'autonomie est élevé.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

N/A

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 187 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 106
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être Titulaire d'une certification professionnelle de niveau 6 minimum ;

ou bien :

Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 5 avec une expérience professionnelle, après validation du dossier par la Commission d'autorisation de candidature (CAC).

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Être Titulaire d'une certification professionnelle de niveau 6 minimum ;

ou bien :

Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 5 avec une expérience professionnelle, après validation du dossier par la Commission d'autorisation de candidature (CAC).

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

Le jury de certification est constitué de cinq personnes :

- Un(e) président(e) du jury, personnalité extérieure à l'autorité de certification ;
- Le directeur Exécutif Education de DVHE ou son représentant ;
- Le directeur pédagogique de la formation conduisant à la certification ;
- Deux professionnels extérieurs à l'autorité de certification.

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	8 460 €
Selon la branche	6 900 € – 9 027 €
Prise en charge	Branches concernées
8 460 €	Valeur par défaut · 192 branches
9 027 €	CPNE Personnel navigant technique des exploitants d'hélicoptères, CPNE Transport aérien : personnel au sol, CPNE des Télécoms, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP ICGV entreprises de la viande
8 856 €	CPNE de l'immobilier, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNEFP dans la coopération agricole
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
8 894 €	CPNEFP des industries électriques et gazières
8 693 €	CPNE chimie
8 543 €	CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 531 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 462 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 415 €	CPNEF de l'audiovisuel
8 100 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 900 €	CPNE Banque

Base légale

Date de décision	30/04/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/04/2030
Date de dernière délivrance possible	30/04/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	59	0	95 %	83 %
2021	40	0	90 %	78 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36618

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36391, RNCP36898, RNCP37341

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://executive.devinci.fr/formation/master-manager-achat/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40609/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	12 900 € – 13 400 €
Durée	407 h

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	7
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	10/2025 – 03/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	8
Montant total engagé	35 457 €
Coût moyen par dossier	4 432 €
Durée moyenne	759 h
Période	06/2025 – 07/2026
France compétences	81 %
France Travail	18 %
Reste à charge titulaire	1 %

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