

Acheteur France et international

RNCP5577 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1101, M1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande

Certificateur(s)

Centre de techniques internationales (CTI)

<http://www.ctiinformation.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du titulaires de la certification sont :

MISSION GÉNÉRALE :

Il assure une compétitivité du prix de revient des produits par le choix des fournisseurs et leur localisation pays tout en veillant à la sécurité et à la qualité.

Il met en œuvre un sourcing adapté et rend compte aux prescripteurs.

Il met en place les appels d'offres le cahier des charges fournisseurs.

Il évalue la capacité des fournisseurs à répondre aux besoins de l'entreprise.

Il négocie les contrats avec les fournisseurs.

Il assure le suivi de l'exécution des contrats.

Il évalue la performance des fournisseurs et propose des axes d'amélioration.

I – Mettre en place le sourcing, le gérer en évaluant les risques :

Il recherche les fournisseurs potentiels à partir des données des prescripteurs et des fichiers (internet, relationnels, expériences antérieures, fédérations, etc...).

Il évalue les risques liés aux achats internationaux et mesure l'impact en termes de coûts des achats à l'étranger.

Il contacte les fournisseurs et établit une liste de critères de sélection et de mesures de performance des fournisseurs.

Il participe à la veille technologique.

II - Concevoir un cahier des charges et lancer les appels d'offres :

Il rédige les clauses du cahier des charges (délais, qualité, types de produits...) et organise les procédures des appels d'offre.

Il définit le type d'appel d'offres et la procédure utilisée en fonction du marché et des produits demandés et aussi en fonction des seuils (si le marché est public).

Il conçoit et rédige l'ensemble des clauses liées aux opérations d'achat en y intégrant les différents aspects techniques, logistiques et financiers.

III - Sélectionner les fournisseurs, négocier, et gérer les contrats :

Il analyse les réponses à appels d'offres avec la mise en application des critères d'évaluation.

Il contrôle la fiabilité financière des fournisseurs et leur capacité à réaliser.

Il négocie avec les fournisseurs en y intégrant les aspects commerciaux, logistiques, techniques, et financiers.

Il met en place les contrats d'achat avec le service juridique

IV - Contrôler et mesurer la performance achats :

Il met en place des procédures d'audit et de pilotage de la performance.

Il identifie les problèmes rencontrés et élabore des outils d'amélioration continue.
 Il calcule les incidences des écarts sur la performance (indicateurs qualité et notation des fournisseurs).
 Il calcule les coûts globaux (analyse des valeurs, prix objectifs, modalités de révision).
 Il gère et suit le budget des achats.
 V – Encadrement :
 Il peut avoir sous sa responsabilité plusieurs assistants achats et être responsable d'acheteurs de bureaux d'achat installés à l'étranger.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont :

- 1° Capacité à mettre en place une stratégie achats
- 2° Capacité à définir et mettre en œuvre une stratégie marketing achat et politique produits.
- 3° Capacité à rédiger un cahier des charges et un appel d'offre international.
- 4° Capacité à négocier en anglais avec des fournisseurs dans un milieu multiculturel.
- 5° Capacité à analyser un contrat d'achat.
- 6° Capacité à créer des indicateurs de performance achat et les outils de mesure

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs professionnels sont concernés.

Les centrales d'achat de la grande distribution, les importateurs BtoB, les filiales étrangères implantées en France, les sociétés de négoce international, les services achat des grandes entreprises exportatrices et internationales...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Acheteur international
 Acheteur industriel
 Acheteur production
 Acheteur hors production
 Acheteur facilities

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

3 responsables d'entreprises, Conseillers du commerce extérieur de la France, 1 responsable du CTI

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

3 responsables d'entreprises, dont le président, 2 anciens stagiaires qui exercent la fonction, 2 responsables du CTI

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP15027

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5577/>