

Acheter en entreprise

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **Tous domaines d'activité nécessitant de réaliser des achats.**

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : —

Code(s) ROME : **M1101**

Formacode : **34024**

Date de création de la certification : **01/01/2008**

Mots clés : **FOURNISSEUR**, **ACHATS**, **NEGOCIATION**, **Approvisionnements**

Identification

Identifiant : **2773**

Version du : **06/06/2017**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [Présentation du Certificat Professionnel FFP](#)

Non formalisé :

- [Site Décision-Achats.fr, Dossier : À quoi ressemblera la fonction achats en 2025 ?](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Elaborer et mettre en œuvre une démarche stratégique d'achats

Qualifier des besoins internes

Sélectionner ses fournisseurs

Négocier les achats avec efficacité

Etablir la relation contractuelle

Pratiquer les achats spécifiques suivants: à l'international et de prestations de services

Piloter la performance achats

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- sans lien

Descriptif général des compétences constituant la certification

1/ Elaborer et mettre en œuvre une démarche stratégique d'achats:

Structurer une démarche d'achats

Segmenter ses achats pour mieux les piloter

2/ Qualifier des besoins internes:

Traiter une demande achats

Réaliser l'analyse fonctionnelle des besoins

Elaborer un cahier des charges fonctionnel

3/ Sélectionner ses fournisseurs:

Rechercher de nouveaux fournisseurs

Piloter un processus d'appel d'offres

Public visé par la certification

Tous publics

4/ Négocier les achats avec efficacité:

Préparer une négociation

Mener à bien ses négociations

5/ Etablir la relation contractuelle:

Rédiger et négocier les différentes clauses des contrats, en prévoyant notamment le règlement de litiges

Traiter les litiges le cas échéant

6/ Pratiquer les achats spécifiques suivants: à l'international et de prestations de services

7/ Mettre en œuvre la performance achats:

Evaluer la performance de ses fournisseurs, en bâtissant et utilisant un tableau de bord d'achat.

Mettre en œuvre des actions d'amélioration : audits, visites fournisseurs, ...

Optimiser son panel de fournisseurs

Communiquer en interne et en externe au sujet de la relation client-fournisseur, de la valorisation des synergies, de la performance des achats

Modalités générales

- Formation en Blended Learning de:

- > 12 jours (84h) de présentiel, en discontinu, en 6 modules de 2 jours

- > 9 modules d'e-learning d'une durée moyenne de 45 minutes.

- L'ensemble est réparti sur 4 mois environ.

- Les supports de formation sont dématérialisés.

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Sur le site Décision-Achats.fr, on peut lire que Dominique Thibault, de la direction achats de Safran pense que : "Les achats doivent accepter d'intégrer des profils éclectiques, même dépourvus de compétences achats". De même : "L'expertise achats importe moins que le savoir-faire, le savoir-être et le savoir-vivre du candidat, explique Gilles Lafaurie, directeur achats adjoint de la Société Générale." Ces avis, exprimés en 2011 restent d'autant plus d'actualité que les achats portent de plus en plus sur des prestations hors production qui peuvent être très variées et notamment digitales.

La certification Demos permet ainsi à des candidats de profils variés d'accéder ou de se professionnaliser davantage dans des compétences d'achats afin de compléter leur profil initial.

Pour l'entité utilisatrice

"Si les entreprises attendaient historiquement des achats qu'ils réduisent avant tout les coûts, les directions générales ambitionnent désormais que cette fonction devienne apporteuse d'affaires. Ce qui passera par un rapprochement avec les services marketing et commercial.", dicit Natacha Tréhan docteur en sciences de gestion, maître de conférences à l'IAE de Grenoble, chercheur au Centre d'études et de recherches appliquées à la gestion (Cerag) du CNRS; sur le site Décision-Achats.fr le 03/02/14.

La certification de Demos permet d'accompagner les entreprises qui sont dans la recherche d'efficacité et de création de valeur, de la part des acteurs des achats.

Evaluation / certification

Pré-requis

Pas de pré-requis.

Compétences évaluées

Elaborer et mettre en œuvre une démarche stratégique d'achats

Qualifier des besoins internes

Sélectionner ses fournisseurs

Négocier les achats avec efficacité

Maîtriser la relation contractuelle

Pratiquer les achats spécifiques suivants: à l'international et de prestations de services

Piloter la performance achats

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Non applicable

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Remise du Certificat Professionnel FFP

Centre(s) de passage/certification

- DEMOS - 1, Parvis de la Défense - Paris La Défense - 92 000 Nanterre - www.demos.fr

Plus d'informations

Statistiques

21 personnes formées en 2014 dont 7 certifiées CP FFP.

17 personnes formées en 2015 dont 4 certifiées CP FFP.

7 personnes formées en 2016 dont 4 certifiées CP FFP.

Autres sources d'information

<http://www.demos.fr/formation-cycle-metier-acheteur-cycle-certifiant-29972>