

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 18027**

Intitulé

Manager de l'achat international

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Kedge Business School	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le métier du management de l'achat international synthétise en cinq activités principales depuis la participation à la définition de la stratégie en cohérence avec les contraintes et objectifs de l'entreprise jusqu'à la pratique des outils opérationnels de l'achat.

Les activités du Manager de l'achat international sont stratégiques, managériales et opérationnelles :

Activités stratégiques :

Appréhender l'environnement systémique des entreprises pour participer à l'élaboration de la stratégie générale Elaborer et mettre en œuvre la stratégie achat, définir et déployer l'organisation achat de l'entreprise :

- Elaborer et mettre en œuvre la stratégie achat
- Piloter des Achats Responsables
- Avoir une vision globale du processus Achat
- Piloter l'Innovation Achat
- Définir et déployer l'organisation achat de l'entreprise

Contribuer à la stratégie de développement de nouveaux produits et organiser sa famille de produits

Activités managériales

Manager les équipes d'une organisation achat

- Manager les équipes d'une organisation achat
- Communiquer efficacement avec l'ensemble des interlocuteurs

Activités opérationnelles

Piloter le processus achats : de l'analyse du besoin au suivi des fournisseurs

- Gérer la relation prescripteur interne et analyser le besoin
- Réaliser le sourcing, la rédaction de la consultation et la présélection
- Analyser les offres fournisseurs, décomposer les coûts et préparer la négociation
- Sélectionner le fournisseur et négocier
- Contractualiser la relation
- Déployer les outils de suivi fournisseurs

Les capacités attestées :

Capacités à l'interne de l'entreprise :

- Contribuer au développement des nouveaux produits dès la phase de conception (nouveaux matériaux, matériaux de substitution, etc.)
- Intégrer l'ensemble des exigences et spécificités liées au produit dans le processus achat
- Identifier le marché côté client, ainsi que les tendances à prendre en compte pour la distribution et la consommation du produit fini
- Identifier les spécificités organisationnelles de l'entreprise afin de répondre précisément à ses besoins
- Identifier les ressources et répondre aux exigences du département marketing
- Décliner tous les leviers de performance liés aux volets qualité, prix, service, livraison et innovation dans le processus achat
- Encourager le recours aux approches et techniques novatrices en matière d'achats
- Manager les équipes achats et faire évoluer l'organisation en fonction des compétences

Capacités à l'externe de l'entreprise :

- Identifier les fournisseurs présentant un potentiel d'innovation
- Impliquer les fournisseurs stratégiques dans le processus de développement de produits
- Explorer géographiquement les nouvelles sources d'approvisionnement potentielles
- Rencontrer les fournisseurs qui pourraient contribuer aux nouveaux produits
- Engager et améliorer les relations avec les fournisseurs
- Sélectionner, gérer et évaluer le portefeuille de fournisseurs
- Déployer l'utilisation des nouvelles technologies sur les fonctions achat
- Déployer les stratégies, techniques et outils best-in-class pour la fonction Achats
- Mener une veille sur les pratiques de la concurrence dans le domaine des achats
- Promouvoir au sein de leur structure les nouvelles exigences de qualité, de prix, de délais et d'innovation

Capacités de communication écrite et orale en anglais

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Industrie automobile / aéronautique / navale / ferroviaire. Industrie agroalimentaire / Industrie cosmétique / Industrie chimique / Industrie pharmaceutique. BTP / construction. Energie / électricité / Télécom. Grande distribution. Santé. Banques / Assurances. Conseil. Tourisme / Hotellerie / Restauration / Loisirs. Services publics de l'Etat. Luxe. Environnement

- Acheteur / acheteur leader
- Acheteur familles / chef de groupe achats
- Responsable achats
- Directeur achats
- Consultant achats

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1102 : Direction des achats

M1101 : Achats

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

- rédaction d'un rapport de mission ou dossier transversal lié à l'entreprise d'accueil (stage / alternance / formation continue)
- en contrôle continu : évaluations (sous forme d'études de cas)

La validation des 12 blocs de compétences doit être complétée par un dossier de mission/projet transversal pour obtenir la certification totale du titre.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 18027 - Analyser le contexte macroéconomique et participer à l'établissement de la stratégie générale de l'entreprise	Descriptif : <ul style="list-style-type: none">- identifier les enjeux d'une entreprise dans son contexte international- analyser la solidité financière d'une entreprise- aligner les objectifs Achats en fonction de leur contribution à la croissance de l'entreprise Modalités d'évaluation : <p>A partir d'une étude de cas, le candidat devra produire :</p> <ul style="list-style-type: none">- une analyse de la situation d'une entreprise dans son environnement par le biais d'une étude de marché- une étude de la performance de l'entreprise en fonction de sa situation financière- une note sur la contribution des achats dans la performance de l'entreprise
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 18027 - Définir et déployer l'organisation achat de l'entreprise	Descriptif : <ul style="list-style-type: none">- Définir et mettre en oeuvre la stratégie achats en politique d'organisation des portefeuilles et de segmentation pour l'ensemble de l'entreprise Modalités d'évaluation : <p>A partir d'une étude de cas, le candidat devra présenter :</p> <ul style="list-style-type: none">- la formulation des objectifs stratégiques de l'entreprise en fonction de sa stratégie achat- les étapes de déploiement de ces objectifs
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 18027 - Contribuer à la stratégie de développement de nouveaux produits et organiser sa famille de produits	Descriptif : <ul style="list-style-type: none">- Identifier le processus de développement de nouveaux produits dans son entreprise- Déterminer et mettre en oeuvre les critères de performance en ce qui concerne l'activité achat de la famille concernée- Déterminer comment intégrer les fournisseurs stratégiques dans le processus Modalités d'évaluation : <p>Sur la base d'une étude de cas, le candidat devra produire :</p> <ul style="list-style-type: none">- Une proposition d'innovation dans un produit existant- Une présentation des étapes du cycle de lancement d'un nouveau produit- Une analyse des rôles et responsabilités en interne et en externe (intégration des fournisseurs stratégiques dans le processus)

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 18027 - Manager les équipes d'une organisation achat</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manager des ressources et une organisation des achats - Identifier les compétences et adapter leur évolution <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>A partir d'une étude de cas, le candidat devra formuler :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La structuration de son service achat par rapport au contexte de l'entreprise - La définition des rôles et responsabilités par services, divisions, typologies d'achats - Les compétences nécessaires pour chaque poste - Un plan d'actions managériales individualisé par collaborateur
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 18027 - Communiquer efficacement avec l'ensemble des interlocuteurs achat</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adapter sa communication à l'interlocuteur par une meilleure connaissance de soi et des autres - Construire en interne des réseaux de communication pour affirmer la légitimité de la fonction achat, et en externe pour benchmarker avec d'autres acheteurs <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Sur la base d'un livret d'auto-analyse, le candidat devra produire un Plan de progrès individuel visant l'amélioration de son efficacité professionnelle en matière de communication</p>
<p>Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 18027 - Gérer la relation prescripteur interne, analyser le besoin et réaliser le sourcing, la rédaction de la consultation et la préselection des fournisseurs</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Procéder à l'analyse interne des besoins en achats - Mener une analyse fonctionnelle, une analyse de la valeur - Mener une phase de sourcing - Rédiger le cahier des charges, l'appel d'offres <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>A partir d'une étude de cas, le candidat devra produire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une analyse des besoins en interne - Une proposition d'une analyse fonctionnelle - Un sourcing des fournisseurs - Un cahier des charges correspondant aux besoins
<p>Bloc de compétence n°7 de la fiche n° 18027 - Analyser les offres fournisseurs, décomposer les coûts et préparer la négociation</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les devis fournisseurs - Mettre en place une méthodologie adaptée pour vérifier ou appréhender les principaux postes de coûts <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Sur la base d'une étude de cas, le candidat devra déterminer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les coûts de revient des fournisseurs sur le long terme - La décomposition des devis fournisseurs par nature de charges et par fonction - Les indicateurs de coût dans ce contexte d'appel d'offres - Le prix global d'acquisition (TCO)
<p>Bloc de compétence n°8 de la fiche n° 18027 - Sélectionner un fournisseur et négocier</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bâtir et préparer des tactiques de négociation d'achat - Mener les négociations - Sélectionner le fournisseur <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>A partir d'un cas donné, le candidat devra simuler une négociation et choisir le fournisseur en ayant formulé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une stratégie de négociation adaptée à chaque fournisseur - Une analyse de la négociation menée

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°9 de la fiche n° 18027 - Contractualiser la relation fournisseur et déployer les outils de suivi fournisseurs	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etudier et distinguer les contrats donnant plus de visibilité au fournisseur et ceux liés à une performance pérenne - Repérer toutes les opportunités de maximiser les intérêts de l'entreprise - Déployer et optimiser les outils de suivi fournisseurs, tableaux de bord, Key performance Indicators (KBI) <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Sur la base d'une étude de cas, le candidat devra produire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une analyse des responsabilités de l'acheteur et du vendeur - Une présentation de solutions pour s'extraire d'un contrat - Une proposition de système de suivi de la relation avec son portefeuille de fournisseurs (tableaux de bord, ERP adéquat ...)
Bloc de compétence n°10 de la fiche n° 18027 - Avoir une vision globale du processus achat, élaborer et mettre en oeuvre la stratégie achat	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - identifier chaque étape du processus Achat comme vecteur de création de valeur - proposer une stratégie achat permettant à l'entreprise d'atteindre les objectifs de la stratégie globale préalablement définie <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Sur la base d'une étude de cas, le candidat devra formaliser :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le processus achat de l'entreprise - les plans d'action nécessaires compte tenu des impacts de l'environnement et des risques du marché
Bloc de compétence n°11 de la fiche n° 18027 - Piloter des achats responsables	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adapter la stratégie achat aux enjeux du Développement Durable et de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>A partir de sa propre activité ou sur la base d'une étude de cas, le candidat doit concevoir un dossier écrit présentant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les enjeux du développement durable et de la RSE dans le processus achat - des propositions d'évolutions de la fonction orientées achat responsable
Bloc de compétence n°12 de la fiche n° 18027 - Piloter l'innovation achat	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Développer les solutions innovatrices et les faire accepter <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>A partir de sa propre activité ou sur la base d'une étude de cas, le candidat devra produire un dossier écrit présentant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la mise en oeuvre et la déclinaison des processus d'innovation dans la fonction achat - l'intégration des e-outils innovants dans ses processus

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI/NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Autorité délivrant la certification 40% Professionnels du secteur d'activité 60%
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Autorité délivrant la certification 40% Professionnels du secteur d'activité 60%

En contrat de professionnalisation	X	Autorité délivrant la certification 40% Professionnels du secteur d'activité 60%
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2008	X	Autorité délivrant la certification 40% Professionnels du secteur d'activité 60%

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 02 octobre 2006 publié au Journal Officiel du 24 octobre 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 24 octobre 2006, jusqu'au 24 octobre 2011.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 28 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 05 août 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de l'achat international" avec effet au 19 janvier 2017, jusqu'au 05 août 2020.

Arrêté du 19 novembre 2013 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur : Kedge Business School (Talence)

Arrêté du 11 janvier 2012 publié au Journal Officiel du 19 janvier 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de l'achat international" avec effet au 24 octobre 2011, jusqu'au 19 janvier 2017.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006.

Arrêté du 29 mai 2001 publié au Journal Officiel du 9 juin 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Management de l'achat industriel'.

Arrêté du 6 octobre 1997 publié au Journal Officiel du 25 octobre 1997 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Titre homologué au niveau I

Arrêté du 6 octobre 1981 publié au Journal Officiel du 23 octobre 1981 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé "Certificat d'études supérieures du management de l'achat industriel". Observations : Titre homologué au niveau I-II

Pour plus d'informations

Statistiques :

Environ 230 titulaires de la certification par an

Autres sources d'information :

<https://etudiant.kedge.edu/programmes/mai>

<https://kedge.edu/l-ecole/les-campus/campus-permanents/paris>

<https://kedge.edu/l-ecole/les-campus/campus-permanents/bordeaux>

[KEDGE business school](#)

[KEDGE BS](#)

Lieu(x) de certification :

Kedge Business School : Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Gironde (33) [Talence]

Kedge Business School : Île-de-France - Paris (75) [Paris]

Domaine de Raba. 680 cours de la Libération. 33 405 TALENCE cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Kedge Business School :

* Talence (33) :

Domaine de Raba. 690 cours de la Libération . 33405 TALENCE

* Paris (75) :

56 rue de la Victoire. 75009 PARIS

Historique de la certification :

Certification précédente : Manager de l'achat international