

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC 1 : Management du processus achats amont	<i>Contexte : Le manager des achats analyse le marché fournisseurs au regard des besoins de son entreprise et conçoit un plan marketing achats ciblé sur les meilleures opportunités. Il lance les appels d'offres et sélectionne les fournisseurs.</i>	E1 : Questionnaire E2 : Travaux écrits E3 : Etude de cas E4 : Mise en situation professionnelle E5 : Présentation orale devant le jury	<i>Aux critères objectifs listés ci-dessous s'ajoute l'appréciation des « soft skills » lors des mises en situation professionnelle et des épreuves orales devant le jury.</i>
A1. Analyse du besoin d'achat de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> • Analyse des chaînes de valeur produits et services • Identification des besoins • Chiffrage des flux et détermination des délais 	<p>C1. 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.</p> <p>C2. 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.</p>	<p>E2 – E3. (C1 à C3) <u>Etude de cas donnant lieu à une note de synthèse écrite remise au jury.</u></p> <p>La note de synthèse met en regard l'analyse des besoins et celle du marché fournisseur.</p> <p>La chaîne de valeur de chacun des produits ou service offerts est détaillée et les flux estimés.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C1) Précision de l'analyse des besoins <ul style="list-style-type: none"> - La méthodologie d'identification des besoins est correcte - La démarche mise en œuvre en vue de collecter les informations utiles est présentée et logique - Les chaînes de valeur sont détaillées par produits ou services - La cartographie des besoins est complète • (C2) Précision du chiffrage des flux <ul style="list-style-type: none"> - Le schéma général des flux est établi - Les flux sont estimés et justifiés - Le chiffrage est cohérent - Les délais d'approvisionnement sont précisés, en correspondance avec les flux de production

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A2. Analyse du marché fournisseur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Veille concurrentielle • Repérage des opportunités • Identification des cibles 	<p>C3. 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.</p>	<p>E2 – E3. (C1 à C3) <u>Etude de cas donnant lieu à une note de synthèse écrite remise au jury.</u> (suite)</p> <p>La note de synthèse met en regard l'analyse des besoins et celle du marché fournisseur.</p> <p>La chaîne de valeur de chacun des produits ou service offerts est détaillée et les flux estimés.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C3) Précision de l'analyse du marché fournisseur <ul style="list-style-type: none"> - <i>La méthodologie de veille sur les marchés locaux et internationaux est explicitée</i> - <i>Les opportunités sont identifiées au regard des besoins d'achat</i> - <i>Les cibles des appels d'offres sont précisées et correctement justifiées</i>
<p>A3. Rédaction du cahier des charges et mise en œuvre des appels d'offres</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaboration des cahiers des charges par lignes de produits • Préparation et lancement des appels d'offres 	<p>C4. Elaborer un cahier des charges contractuel conforme aux spécifications et normes du prescripteur, en vue de constituer des dossiers d'appels d'offres.</p>	<p>E2 - E3. (C4 à C5) <u>Suite de l'étude de cas.</u></p> <p>Rédaction d'un projet de cahier des charges faisant apparaître les principales rubriques, les flux et les délais.</p> <p>Présentation écrite du processus d'appel d'offres</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C4) : Conformité du cahier des charges <ul style="list-style-type: none"> - <i>La rédaction du cahier des charges achats est conforme aux attentes de la production</i> - <i>Les normes du prescripteur sont prises en compte et respectées</i> - <i>La réglementation internationale est connue et appliquée au cas étudié</i>

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A3. Rédaction du cahier des charges et mise en œuvre des appels d'offres (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaboration des cahiers des charges par lignes de produits • Préparation et lancement des appels d'offres 	<p>C5. 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.</p>	<p>E2 - E3. (C4 à C5) <u>Suite de l'étude de cas.</u></p> <p>Rédaction d'un projet de cahier des charges faisant apparaître les principales rubriques, les flux et les délais.</p> <p>Présentation écrite du processus d'appel d'offres</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C5) : Conformité du processus d'appel d'offres <ul style="list-style-type: none"> - <i>La réglementation internationale est connue et appliquée</i> - <i>Le processus d'appel d'offres est détaillé et conforme au cahier des charges</i>
<p>A4. Sélection des fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse des offres fournisseurs • Analyse de performance commerciale • Balance risques/opportunités 	<p>C6. 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.</p>	<p>E2 - E3. (C6) <u>Fin de l'étude de cas.</u></p> <p>Note écrite de diagnostic d'un panel de fournisseurs présenté dans le dossier de l'étude de cas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C6) : Précision du diagnostic fournisseurs <ul style="list-style-type: none"> - <i>La méthodologie d'analyse est explicite</i> - <i>Les critères d'analyse de la solidité financière sont corrects</i> - <i>Les critères d'appréciation de la performance commerciale des fournisseurs sont justifiés</i> - <i>Les risques fournisseurs sont identifiés</i>

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A5. Elaboration du plan d'actions marketing achats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etudes marketing • Analyse sectorielle • Elaboration du plan d'actions • Suivi des panels fournisseurs 	<p>C7. Analyser et exploiter les données du marketing achat, en vue de l'élaboration d'une stratégie achat sectorielle.</p> <p>C8. Concevoir un plan d'action marketing achats sur la base de l'analyse sectorielle, afin de constituer et maintenir un panel efficace de fournisseurs pérennes.</p>	<p>E2 – E4 – E5. (C7 et C8) <u>Mise en situation professionnelle à l'occasion du stage</u></p> <p>Rédaction d'un document synthétisant le processus marketing achat en s'appuyant sur une situation réelle en entreprise.</p> <p>Rapport écrit individuel soutenu devant le jury.</p> <p>E1. (C1 à C8) <u>L'évaluation est complétée par un questionnaire écrit portant sur le management des processus achats amont</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C7) : Précision de l'analyse de données <ul style="list-style-type: none"> - La méthodologie de collecte et d'analyse des données marketing est présentée et correcte. - L'analyse sectorielle est détaillée et correctement justifiée • (C8) : Qualité du plan marketing achats <ul style="list-style-type: none"> - Le plan d'action marketing achats est cohérent - Les modalités de constitution et de suivi du panel fournisseurs sont détaillées et justifiées. - La présentation orale est claire et structurée. - Les réponses aux questions du jury sont argumentées. • 70% de bonnes réponses au questionnaire

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC 2 : Management du processus achats aval	<i>Contexte : Le manager des achats prend en compte l'environnement géopolitique dans la conception de sa stratégie. Il élabore des modèles d'organisation achats appropriés en vérifiant leur adéquation avec la réalité des panels fournisseurs existants au niveau national et international.</i>	E1 : Questionnaire E2 : Travaux écrits E3 : Etude de cas E4 : Mise en situation professionnelle E5 : Présentation orale devant le jury	<i>Aux critères objectifs listés ci-dessous s'ajoute l'appréciation des « soft skills » lors des mises en situation professionnelle et des épreuves orales devant le jury.</i>
<p>A1. Analyse de l'environnement géopolitique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Veille géopolitique • Analyse des risques • Prise en compte de l'éthique et des données d'environnement 	C9. 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.	E2 – E4. (C9) <u>Mise en situation professionnelle à l'occasion du stage</u> Le candidat à la certification analyse le contexte géopolitique de l'entreprise qui l'accueille en stage et rédige une note de synthèse des risques inhérents à sa politique d'achats.	<ul style="list-style-type: none"> • (C9) Qualité de l'analyse géopolitique <ul style="list-style-type: none"> - <i>Le périmètre analysé est adapté à l'entreprise concernée et à son activité internationale</i> - <i>Les impératifs éthiques et écologiques sont connus et traités</i> - <i>Les principaux risques sont identifiés</i>
<p>A2. Elaboration d'une stratégie achats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition des objectifs • Analyse stratégique et benchmarking 	C10. 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.	E2 - E4 – E5. (C10 et C11) <u>Mise en situation professionnelle à l'occasion du stage</u> Le candidat conçoit une stratégie sectorielle et rédige le plan d'action opérationnel. Note écrite et présentation orale au jury	<ul style="list-style-type: none"> • (C10) Précision de la définition des objectifs <ul style="list-style-type: none"> - <i>La méthodologie d'analyse est explicite</i> - <i>Les objectifs sont détaillés et compatibles avec la stratégie et les moyens de l'entreprise</i> - <i>Le chiffrage est cohérent et justifié</i>

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A2. Elaboration d'une stratégie achats (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition des objectifs • Analyse stratégique et benchmarking 	<p>C11. 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.</p>	<p>E2 - E4 – E5. (C10 et C11) <u>Mise en situation professionnelle à l'occasion du stage</u></p> <p>Le candidat conçoit une stratégie sectorielle et rédige le plan d'action opérationnel.</p> <p>Note écrite et présentation orale au jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C11) Pertinence de l'analyse stratégique <ul style="list-style-type: none"> - <i>La méthodologie d'analyse est explicite</i> - <i>Les options stratégiques sont présentées et correctement analysées</i> - <i>Les préconisations sont justifiées</i>
<p>A3. Construction du budget prévisionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse des postes de dépenses • Estimation des coûts de possession • Prospective et construction du budget de l'activité achats 	<p>C12. Evaluer 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.</p> <p>C13. 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.</p>	<p>E2 - E4 – E5. (C12 et C13) <u>Mise en situation professionnelle à l'occasion du stage</u></p> <p>Le candidat réalise une analyse des coûts et construit le budget prévisionnel des achats.</p> <p>Note écrite et présentation orale au jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C12) Maîtrise de l'évaluation des coûts <ul style="list-style-type: none"> - <i>L'analyse des coûts est réalisée selon des principes connus et bien mis en œuvre</i> - <i>La gestion des stocks et les amortissements sont pris en compte</i> - <i>Les propositions d'optimisation sont cohérentes et justifiées</i> • (C13) Cohérence du budget <ul style="list-style-type: none"> - <i>La méthodologie d'élaboration du budget est explicite et conforme</i> - <i>Les données de prospective sont prises en compte</i> - <i>La présentation orale est claire et structurée.</i> - <i>Les réponses aux questions du jury sont argumentées.</i>

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A4. Management des fournisseurs et pilotage de la supply chain</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse juridique et financière • Vérification des contrats d'achat • Mise en œuvre des indicateurs et tableaux de bord de suivi des opérations 	<p>C14. 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.</p> <p>C15. 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.</p>	<p>E2 - E3. (C14, C15) <u>Etude de cas donnant lieu à une note de synthèse écrite remise au jury.</u></p> <p>Le candidat analyse un dossier d'approvisionnement et rédige des préconisations en vue de la rédaction des contrats et du suivi des opérations.</p> <p>E1. (C1 à C8) <u>L'évaluation est complétée par un questionnaire écrit portant les processus achats aval</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C14) Maîtrise de l'audit <ul style="list-style-type: none"> - La méthodologie d'audit proposée est efficiente - Les caractéristiques critiques des contrats d'achat sont identifiées - Les critères de qualité et de fiabilité sont suivis sur la durée • (C15) Qualité du pilotage <ul style="list-style-type: none"> - Les indicateurs de suivi sont bien choisis - Les tableaux de bord de suivi intègrent les paramètres critiques de la supply chain - Les écarts en termes de budget et de délais sont identifiés et analysés - Les mesures correctives proposées sont cohérentes et justifiées • 70% de bonnes réponses au questionnaire

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC 3 : Pilotage de la performance de la chaîne de valeur achats	<i>Contexte : Le manager des achats identifie les sources de progrès et de création de valeur. Il met en place les outils de pilotage budgétaire adéquats (tableaux de bords, indicateurs de performance) afin de déceler et corriger les écarts et contribue à l'amélioration du système d'information.</i>	E2 : Travaux écrits E3 : Etude de cas E4 : Mise en situation professionnelle E5 : Présentation orale devant le jury	<i>Aux critères objectifs listés ci-dessous s'ajoute l'appréciation des « soft skills » lors des mises en situation professionnelle et des épreuves orales devant le jury.</i>
A1. Identification des actions créatrices de valeur ajoutée <ul style="list-style-type: none"> • Analyse de l'activité du service achats • Choix des indicateurs de performance 	<p>C16. Analyser la chaîne de valeur de l'activité achats, afin d'identifier les bons indicateurs de sa performance et ses axes de progrès.</p> <p>C17. Elaborer 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.</p>	<p>E2 – E3 – E5. (C16 à C19) <u>Travail d'équipe donnant lieu à rapport écrit et à sa présentation orale au jury</u></p> <p>Un groupe de 3 ou 4 candidats à la certification constitue un dossier diagnostique sur une situation réelle d'entreprise.</p> <p>Le dossier comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un diagnostic d'une fonction achat ; - L'identification des écarts par rapport à un niveau de maturité objectif ; - Des propositions d'actions correctives. <p>Le dossier écrit est remis au jury et fait l'objet d'une soutenance orale.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C16) Qualité de l'analyse <ul style="list-style-type: none"> - La méthodologie d'analyse est explicite et cohérente - Le détail de la chaîne de valeur est exact et complet - Le choix des indicateurs de performance est pertinent - Les biais de performance sont identifiés et analysés • (C17) Pertinence des propositions <ul style="list-style-type: none"> - Les axes de progrès proposés sont créateurs de valeur ajoutée - Les aspects nationaux et internationaux sont distingués et traités selon les règles - La présentation des propositions est concise et bien structurée - Les propositions sont correctement justifiées - L'expression écrite et orale en anglais est correcte

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A2. Pilotage du budget achats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle de gestion • Identification des écarts • Actions correctives 	<p>C18. Intégrer le budget achats au système de contrôle de gestion de l'entreprise, afin d'assurer un suivi en continu des écarts et anomalies.</p> <p>C19. 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.</p>	<p>E2 – E3 – E5. (C16 à C19) <u>Travail d'équipe donnant lieu à rapport écrit et à sa présentation orale au jury</u></p> <p>Un groupe de 3 ou 4 candidats à la certification constitue un dossier diagnostic sur une situation réelle d'entreprise.</p> <p>Le dossier comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un diagnostic d'une fonction achat ; - L'identification des écarts par rapport à un niveau de maturité objectif ; - Des propositions d'actions correctives. <p>Le dossier écrit est remis au jury et fait l'objet d'une soutenance orale.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C18) Maîtrise des règles du contrôle de gestion <ul style="list-style-type: none"> - Les principes du contrôle de gestion sont connus et correctement mis en œuvre - Les paramètres du budget achats sont correctement intégrés au contrôle de gestion de l'entreprise - Les écarts budgétaires sont identifiés et expliqués • (C19) Qualité du pilotage budgétaire <ul style="list-style-type: none"> - Les échanges avec les parties prenantes sont répertoriés et analysés - Les actions correctives proposées sont pertinentes - Le candidat démontre sa capacité à suivre et respecter un budget initial - La présentation orale en équipe est correctement structurée - Les réponses aux questions du jury sont pertinentes

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A3. Amélioration des outils SI-data management</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribution à la conception du SI • Utilisation des modèles internet supports des achats <p>A4. Mise en œuvre de la blockchain</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse juridique internationale • Mise en œuvre de la blockchain 	<p>C20. 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.</p> <p>C21. 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.</p> <p>C22. Intégrer l'utilisation de la blockchain aux processus des achats internationaux, afin de sécuriser les transactions.</p>	<p>E2 – E4. (C20 à C22) <u>Mise en situation professionnelle durant le stage en entreprise</u></p> <p>Le candidat à la certification participe aux travaux de la direction des systèmes d'information et contribue à l'amélioration du SI achats.</p> <p>Son travail aboutit à la rédaction d'une note de propositions, remise au jury.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C20) Niveau de compétences en systèmes d'information <ul style="list-style-type: none"> - <i>L'analyse du SI achats est menée méthodiquement</i> - <i>Les failles et insuffisances du SI achat sont identifiées</i> - <i>Le candidat fait preuve de créativité et de compétence dans la recherche de solutions d'amélioration</i> • (C21) Niveau de compétences en systèmes d'information <ul style="list-style-type: none"> - <i>Les technologies internet utilisées sont pertinentes et justifiées</i> - <i>Les critères de productivité sont mis en évidence</i> • (C22) Niveau de compréhension de la blockchain <ul style="list-style-type: none"> - <i>L'utilité de la blockchain dans les contrats d'achats internationaux est comprise</i> - <i>Les propositions de mise en œuvre de la blockchain sont justifiées</i>

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC 4 : Management transversal d'équipes multiculturelles	<i>Contexte : Le manager des achats recrute, pilote, anime, évalue les équipes d'acheteurs sur les différents segments achats. Il contribue au maintien et au développement des compétences de son équipe achats par des actions de formation et de coaching.</i>	E2 : Travaux écrits E4 : Mise en situation professionnelle E5 : Présentation orale devant le jury	<i>Aux critères objectifs listés ci-dessous s'ajoute l'appréciation des « soft skills » lors des mises en situation professionnelle et des épreuves orales devant le jury.</i>
A1. Animation d'équipes métiers pluridisciplinaires <ul style="list-style-type: none"> • Organisation • Gestion des compétences • Répartition des responsabilités • Management d'équipes 	<p>C23. Mener une analyse des compétences disponibles et des emplois, en vue de répartir les responsabilités au sein du service achats.</p> <p>C24. Maîtriser 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.</p>	<p>E2 – E4 - E5. (C23 à C27) <u>Mise en situation professionnelle durant la période de stage</u></p> <p>Le candidat à la certification dresse l'organigramme des équipes achats de l'entreprise et des relations de celles-ci avec les services de la production et les services financiers.</p> <p>Il analyse les modes de relations entre les personnels du service achats et les fournisseurs.</p> <p>A partir de cette étude, le candidat identifie les besoins de formation et d'accompagnement du service achat.</p> <p>Il rédige un rapport remis au jury et soutenu oralement devant celui-ci.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C23) Qualité de l'analyse compétences <ul style="list-style-type: none"> - L'organigramme du service et ses relations externes sont correctement présentées et analysées - Les compétences principales à chaque niveau de responsabilité sont identifiées • (C24) Qualité de la gestion des ressources humaines <ul style="list-style-type: none"> - La chaîne d'approvisionnement est présentée en détails - Les principes d'animation et de management des équipes parties prenantes sont explicités - Les méthodes de résolution des difficultés sont présentées et cohérentes

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A2. Gestion d'équipes multiculturelles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Communication internationale • Management des situations et phénomènes interculturels • Négociation internationale 	<p>C25. 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.</p> <p>C26. 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.</p>	<p>E2 – E4 - E5. (C23 à C27) <u>Mise en situation professionnelle durant la période de stage</u></p> <p>Le candidat à la certification dresse l'organigramme des équipes achats de l'entreprise et des relations de celles-ci avec les services de la production et les services financiers.</p> <p>Il analyse les modes de relations entre les personnels du service achats et les fournisseurs.</p> <p>A partir de cette étude, le candidat identifie les besoins de formation et d'accompagnement du service achat.</p> <p>Il rédige un rapport remis au jury et soutenu oralement devant celui-ci.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C25) Compréhension des phénomènes interculturels - <i>Le candidat a repéré les situations sensibles sur le plan interculturel et propose des actions adaptées à la communication et à la résolution des conflits.</i> • (C26) Aptitude à la négociation - <i>Le contexte international de la négociation est décrit</i> - <i>Les obstacles à la négociation sont identifiés</i> - <i>Les caractéristiques et postures de négociation dans les zones sensibles sont mises en évidence et analysées</i> - <i>La présentation orale au jury est précise et argumentée</i> - <i>Les réponses aux questions du jury sont pertinentes</i>

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A3. Maintien et développement des compétences des équipes achats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences • Contribution à la conception d'un plan de formation des personnels 	<p>C27. 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.</p>	<p>E2 – E4 - E5. (C23 à C27) <u>Mise en situation professionnelle durant la période de stage</u></p> <p>Le candidat à la certification dresse l'organigramme des équipes achats de l'entreprise et des relations de celles-ci avec les services de la production et les services financiers.</p> <p>Il analyse les modes de relations entre les personnels du service achats et les fournisseurs.</p> <p>A partir de cette étude, le candidat identifie les besoins de formation et d'accompagnement du service achat.</p> <p>Il rédige un rapport remis au jury et soutenu oralement devant celui-ci.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • (C27) Cohérence du plan de formation • <i>La méthodologie d'analyse des besoins s'appuie sur les principes de la GPEC</i> • <i>Le plan de formation est réaliste et cohérent</i> • <i>Le plan de formation est conforme à la politique RH de l'entreprise</i> • <i>La présentation orale est bien structurée</i> • <i>Les réponses aux questions du jury sont argumentées.</i>

Manager des achats – Niveau 7

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

BLOCS DE COMPETENCES

Les compétences évaluées sont réparties en quatre blocs :

1. Manager le processus achats amont
2. Manager le processus achats aval
3. Piloter la performance de la chaîne de valeur achats
4. Manager des équipes achats pluridisciplinaires et multiculturelles.

La validation des quatre blocs de compétences est obligatoire pour l'obtention du titre.

La validation partielle d'un bloc n'est pas possible. La validation partielle de la certification est constituée des blocs dont la totalité des compétences à évaluer est reconnue.