

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratiques

Des cas présentant des situations d'entreprise et des problématiques d'achat sont soumis aux candidats. Les thèmes suivants sont proposés :

1. Réalisation d'une étude de marché afin d'identifier l'offre de produits et services disponible ainsi que les tendances du marché, par rapport aux besoins d'un client
2. Mise en place d'une nomenclature et segmentation fournisseur en identifiant le type de relation fournisseur et les options stratégiques qui en découlent
3. La situation d'une entreprise ayant un objectif de commercialisation d'un produit est présentée au candidat. Il doit élaborer un retroplanning pour matérialiser le cycle d'achat et le cycle d'approvisionnement qui permettront le succès de la commercialisation du produit à une date donnée
4. Le candidat doit identifier les fournisseurs répondant aux besoins en produits et services d'une entreprise décrite dans un cas.
5. Sur la base de l'expression d'un besoin d'une entreprise, le candidat doit rédiger un appel d'offres à l'attention de ses fournisseurs et définir la grille d'évaluation des réponses.
6. Sur la base d'un cas d'entreprise, le candidat doit identifier les critères d'évaluation des risques fournisseurs et proposer un modèle de dossier d'évaluation. Il doit également proposer une matrice formalisant les risques identifiés.
7. Analyse de contrats internationaux
8. Une situation d'achat de produit spécifiant la nature, la provenance, le mode de transports, et le volume est soumise au candidat. Il doit identifier la réglementation en vigueur, définir le protocole, le cycle et le timing de contrôle qualité et en évaluer le coût.
9. Une situation de travail dans un service achat ou chez un fournisseur est soumise au candidat. Il doit analyser la situation au regard du droit social / droit du travail, identifier les non-conformités et émettre des recommandations juridiques.
10. mise en œuvre d'une stratégie d'achat sectorielle.
11. À partir d'une analyse budgétaire d'une entreprise, construire des tableaux de bord visant à améliorer la performance économique

Projet de consulting final

Le projet de consulting final est une mise en situation professionnelle autour d'un cas soumis à une ou plusieurs équipes qui doit être résolu, en mode projet, sur une période de plusieurs jours consécutifs. Les étudiants sont autant évalués sur leur capacité à travailler en équipe avec des outils de gestion de projet que sur la réalité et la qualité des livrables attendus. L'évaluation est effectuée par des intervenants en posture de coach sur la partie déroulée du projet et par un jury composé de 2 professionnels extérieurs.

Ce projet final permet aux étudiants de mobiliser l'ensemble des compétences du titre.

Les sujets suivants seront évalués

- Une analyse de la segmentation produite et / ou services
- Une analyse du portefeuille fournisseurs
- Une analyse de la performance financière de de la fonction achat
- Une évaluation de la performance qualité de la fonction achat
- Des préconisations visant à améliorer le sourcing fournisseurs et la performance achat, matérialisées dans un plan de progrès

Jeu de rôle :

Négociation fournisseur

Sur la base de la situation d'une entreprise ayant besoin de recourir aux services d'un fournisseur, le candidat doit organiser et animer la réunion de négociation du cadre de collaboration dans le cadre d'un partenariat à l'international. Le candidat doit :

- Définir les conditions de déroulement de la réunion (lieu, organisation de la salle, ordre du jour, étapes et durée...);
- Préparer un support présentant les enjeux de la réunion et facilitant son déroulé;
- Établir un guide de négociation : objectifs, stratégies de négociation, tolérances,
- Animer la réunion.
- Le rôle du fournisseur est joué par un intervenant spécialisé dans les relations avec les fournisseurs, qui est également en charge de l'évaluation du candidat.

Situations managériales

Le candidat est mis en situation d'organisation du travail et de répartition des missions auprès des collaborateurs. Il/elle doit

- Organiser son service selon les compétences à mobiliser et mobilisables
- Accompagner ses collaborateurs dans la bonne exécution de leur mission tant sur un plan technique qu'humain
- Conduire des entretiens d'évaluation annuels et identifier les besoins de formation

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'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
1- Élaboration de la stratégie d'achat et d'approvisionnement	En cohérence avec la stratégie financière et en tenant compte des spécificités sectorielles, des contraintes environnementales et sociétales, définir le cahier des charges d'achat des produits et services (produits finis, industriels, matières premières, prestations intellectuelles) afin de sélectionner des prestataires. Le cahier des charges doit intégrer les contraintes de coûts et délais, les budgets disponibles et les marges visées.	Projet de consulting Produire une analyse de la segmentation produit et/ou services Cas pratique (11) mise en œuvre d'une stratégie d'achat sectorielle.	<ul style="list-style-type: none"> ▸ La méthodologie d'analyse et d'évaluation des besoins de l'entreprise cliente et de sa stratégie financière est bien présentée ▸ La segmentation des produits et services s'appuie sur une étude de marché dont la qualité des sources est justifiée. ▸ Pour chaque produit ou segment de produit, un cahier des charges est élaboré et intègre des critères financiers, de qualité, de quantités, environnementales et sociétales. ▸ Ces critères sont hiérarchisés par rapport aux besoins et à la stratégie de l'entreprise. ▸ La méthodologie globale de l'étude est respectée ▸ L'étude est exhaustive et couvre le périmètre visé ▸ Les recommandations sont conformes aux besoins client
	Sur la base d'une analyse des besoins des clients finaux internes et externes réaliser une étude de marché permettant d'identifier l'offre de produits et services disponibles ainsi que les tendances du marché (d'innovation technologique et de nouveaux produits, services, solutions)	Cas pratiques Réalisation d'une étude de marché	<ul style="list-style-type: none"> ▸ L'étude est exhaustive et couvre le périmètre visé ▸ Les recommandations sont conformes aux besoins client
	Créer une nomenclature des produits et services consommés par l'entreprise et une segmentation de son portefeuille fournisseurs. Sur cette base définir les stratégies relationnelles avec les fournisseurs qui peuvent être de quatre types <ul style="list-style-type: none"> • Déséquilibrée • Partenariale • De différenciation • De Co-développement / co-investissement 	B. Projet de consulting Une analyse du portefeuille fournisseurs Cas pratique (2) mise en place d'une nomenclature et segmentation fournisseur en identifiant le type de relation fournisseur et les options stratégiques qui en découlent.	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Des critères pertinents de classement des produits et services par type et catégorie sont proposés ▸ Une analyse de la relation entre l'entreprise et ses fournisseurs est proposée ▸ Les critères sont bien agencés en tableau permettant de définir rapidement la criticité de la relation entre l'entreprise et un fournisseur. ▸ Le candidat fait une proposition d'évaluation de la relation de l'entreprise avec ses fournisseurs et élaboration de recommandations

			<p>(solutions de sourcing, positionnement vis-à-vis des fournisseurs, ...)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Le candidat démontre sa maîtrise des différents types de relation fournisseur et des critères d'évaluation correspondant. ▸ les options stratégiques en matière de relation fournisseur sont pertinentes
	Définir le cycle d'achat et le budget correspondant, en fonction des saisonnalités (time to market), des produits et services consommés et du pouvoir de négociation de l'entreprise.	<p>A. Cas pratique (3) Élaboration d'un retro planning pour matérialiser le cycle d'achat et le cycle d'approvisionnement</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Le candidat propose une analyse correcte du cycle d'achat du produit. ▸ Il/elle construit un retro planning cohérent sur la base de cette analyse qui fait apparaître les étapes clés / critiques du cycle d'achat.

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
2- Sélection des fournisseurs capables de répondre aux enjeux et besoins de l'organisation	Identifier et présélectionner des fournisseurs sur la base d'une grille de critères spécifiques (volume, délai de livraison, fiabilité, réputation, risques...) selon les besoins récurrents ou exceptionnels de l'organisation. Pour cela élaborer une stratégie de sourcing : veille technique, catalogues de produits, événements et foires professionnels, réseaux d'acheteurs.	<p>Cas pratiques</p> <p>4) Le candidat doit identifier les fournisseurs répondant aux besoins en produits et services d'une entreprise décrite dans un cas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Bonne explicitation des besoins pouvant être couverts par des fournisseurs. ▸ Il/elle construit une grille d'évaluation des solutions proposées. ▸ La sélection des fournisseurs susceptibles de répondre aux besoins de l'entreprise est bien faite sur la base d'une veille et d'une grille d'évaluation, ▸ L'appel d'offres est rédigé de manière claire et concise. ▸ Le niveau de détail fourni est suffisant pour la bonne compréhension du besoin ▸ Les informations sensibles pour l'entreprise ne sont pas dévoilées. ▸ Les critères d'évaluation de la réponse sont présentés selon leurs poids respectifs. ▸ Les préconisations s'appuient sur une cartographie du système de sourcing de l'entreprise permettant d'identifier ses forces et faiblesses. ▸ Chaque axe des préconisations est justifié ▸ Prise en compte des moyens humains et financiers disponible ▸ Complémentarité et cohérence des préconisations
	Rédiger le cahier des charges de l'appel d'offres en fonction des besoins en produits en services récurrents ou exceptionnels de l'organisation, en intégrant les exigences coût, délai, qualité et RSE, afin de sélectionner des fournisseurs.	<p>(5) Sur la base de l'expression d'un besoin d'une entreprise, le candidat doit rédiger un appel d'offres à l'attention de ses fournisseurs et définir la grille d'évaluation des réponses.</p> <p>Projet de consulting Produire des préconisations visant à améliorer le sourcing fournisseurs.</p>	

	<p>Après avoir recueilli et analysé des données sur ses fournisseurs, élaborer un tableau de classement (matrice de ranking) en fonction de critères pondérés de types : financiers, social, capacité de production, de livraison et risques géopolitique. Ce classement doit permettre d'évaluer les risques fournisseurs et d'identifier leurs forces et faiblesses structurelles et conjoncturelles.</p>	<p>Cas pratique (6) Sur la base d'un cas d'entreprise, le candidat doit lister les critères des risques fournisseurs et proposer un modèle de dossier de notation. Il doit également proposer une matrice formalisant les risques identifiés.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Les critères utilisés sont justifiés par rapport à l'objectif d'évaluation des risques et leur impact sur l'activité de l'entreprise. ▸ Le dossier d'évaluation est compréhensible et utilisable par un tiers. ▸ Adaptabilité de la mesure des risques selon les aspects identifiés ▸ Des stratégies de gestion des risques sont bien identifiées et proposées. ▸ La maîtrise des critères d'évaluation fournisseurs avant et après achat est démontrée. ▸ Capacité du candidat à identifier les impacts et les modalités de gestion des risques.
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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
3- Gestion de la relation avec les fournisseurs	<p>Identifier les points clé de la relation souhaitée avec le fournisseur : type de relation, durée, engagement de volume, taux de service, engagement de qualité, projet de co-développement / co-investissement...</p> <p>Définir le cadre de négociation (modalités pratiques, calendrier, réunion) afin de négocier les conditions contractuelles et financières dans le respect de règles nationales ou internationales en s'appuyant sur sa connaissance des spécificités culturelles de ses interlocuteurs.</p>	<p>Jeu de rôle : Négociation fournisseur</p> <p>Sur la base de la situation d'une entreprise ayant besoin de recourir aux services d'un fournisseur, le candidat doit organiser et animer la réunion de négociation du cadre de collaboration.</p> <p><i>Le fournisseur est joué par un intervenant.</i></p> <p>Cas pratique (8) Étude et analyse de contrat internationaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Le candidat a formalisé de manière claire les enjeux, les axes et marges de négociation ainsi que le programme de la réunion. ▸ Les documents établis sont professionnel ▸ Les objectifs et la posture de négociation s'inscrivent dans une stratégie de partenariat identifiée. ▸ Le candidat montre sa capacité à négocier ▸ Il démontre les points suivants : <ul style="list-style-type: none"> - Respect des objectifs, - Qualité de l'argumentation, - Équilibre de la proposition et de la relation, - Aisance orale, - Réponse aux questions et objections, - Démontre sa capacité à obtenir un accord

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
4 - Contrôle de la performance achat	<p>Évaluer, à l'aide de tableaux de bord, la performance financière des produits achetés sur la base de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse du chiffre d'affaires des produits achetés • L'analyse de la rotation des produits achetés (valeur stock, besoin stock, besoin en fonds de roulement) • La mesure de la satisfaction clients internes/externes • Le contrôle du respect du/des budgets d'achat • Le calcul du prix de revient du/des produits et de la marge 	<p>Projet de consulting Produire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une analyse de la performance financière de la fonction achat • Des préconisations visant à améliorer la performance achat <p>Cas pratique (12) A partir d'une analyse budgétaire d'une entreprise, construire des tableaux de bord visant à améliorer la performance économique</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Les tableaux de bord répondent bien au besoin de traitement des données financières (nature des données, modalités de traitement et de reporting). ▸ une méthodologie de recueil des données garantissant leur fiabilité est mise en place. ▸ le candidat démontre sa capacité à choisir des modalités pertinentes de traitements des données (calculs, ratios) et à les mettre en œuvre sans erreur. ▸ Les tableaux de bord sont exploités afin de produire un reporting financier clair, précis et utile aux décideurs. ▸ Des préconisations sont faites pour améliorer la performance du cycle d'achat, la qualité de la relation fournisseurs et la stratégie de sourcing ▸ Réalisme des préconisations au regard de l'analyse effectuée et des ressources disponibles.
	<p>Concevoir le cahier des charges identifiant les standards internes, les normes et réglementations en vigueur, les critères de la politique qualité de l'entreprise, permettant de piloter des contrôles qualité (échantillonnage, mobilisation de ressources humaines, commande de prestation à un laboratoire de test) sur les produits et services achetés/ Évaluer l'ensemble des résultats de ces contrôles.</p>	<p>Projet de consulting Produire une évaluation de la performance qualité de la fonction achat Des préconisations visant à améliorer la performance achats</p> <p>Cas pratique (9) Une situation d'achat de produit spécifiant la nature, la provenance, le mode de transports, et le volume est soumis au candidat. Il doit identifier la réglementation en vigueur, définir le protocole, le cycle et le timing de contrôle qualité et en évaluer le coût.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Un lien correct a été établi entre les réglementations en vigueur et les indicateurs de pilotage de la qualité. ▸ Des points de contrôle et une méthode permettant de détecter les non conformités en fonction des normes internes et externes en vigueur sont définis ▸ Bonne évaluation de la performance du système qualité pour détecter les non-conformités en termes de fréquences ▸ Des préconisations sont faites pour améliorer le système de contrôle de la qualité ▸ Les préconisations prennent compte les : normes en vigueurs, ressources humaines et financières disponibles, criticité des non conformités possibles ou constatées.

			<ul style="list-style-type: none">▸ Les normes internes/externes en vigueur et hiérarchisation par importance sont identifiées et sont correctes▸ L'impact des non conformités est démontré▸ Les modalités de contrôles à déployer (quoi, quand, où, comment) sont précises et leur pertinence justifiée▸ Un plan de progrès a été rédigé
--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS <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
5. Manager les équipes internes et externes	Organiser et répartir les missions du service achat entre les collaborateurs, (niveaux de responsabilités et poste) selon les besoins en termes d'activités et de compétence. Assurer la coordination de son service avec les autres services (direction commerciale, communication, finance, usine de production) et les prestataires externes.	<u>Jeux de rôle</u> Situations de management d'équipes portant : Sur l'organisation d'un service selon les compétences à mobiliser et mobilisables L'accompagnement technique et humain des collaborateurs dans la bonne exécution de leur mission	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Les compétences à mobiliser sont bien identifiées ▸ Bonne répartition des responsabilités en fonction des actions à mener ▸ Évaluation pertinente et équilibrée de la charge de travail de chacun ▸ Capacité à fédérer et à convaincre ▸ Qualité de la prise de parole en public ▸ Expression orale claire et concise ▸
	Coordonner et évaluer le travail des collaborateurs à travers l'organisation de réunions et d'entretiens lui permettant d'identifier les axes d'amélioration et les besoins en formation	<u>Jeux de rôles</u> Situations de management d'équipe portant sur la conduite d'entretiens d'évaluation annuels et identification des besoins de formation	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Les activités à réaliser sont identifiées de façon exhaustive ▸ Les grille d'entretien sont bien adaptée aux profils des collaborateurs ▸ Les compétences à développer sont identifiées et pertinentes ▸ Le candidat sait convaincre et fait preuve d'empathie ▸ Fait preuve de qualité d'écoute et de médiation