

**CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RESPONSABLE ACHATS
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'ÉVALUATION –**

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. »

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 DE COMPETENCES N° 1 : Contribution à l'élaboration de la stratégie d'achat			
A.1.1 L'exercice d'une veille sur les aspects économiques, réglementaires, géopolitiques et RSE en lien avec les achats de l'entreprise sur le périmètre couvert par sa responsabilité	<p>En s'appuyant sur l'exercice d'une veille multisectorielle et en tenant compte des besoins de l'entreprise et de son marché fournisseurs, contribuer à l'élaboration de la stratégie d'achat de l'entreprise, en préconisant des orientations et solutions recelant des gains d'optimisation, de sécurisation et de renforcement de la RSE.</p> <p>C.1.1.1 Identifier les sources d'informations à utiliser et les données à exploiter en fonction des ressources internes et externes à l'entreprise disponibles, en tenant compte des problématiques posées par les familles de produits/services à acquérir sous sa responsabilité, afin de fonder des analyses sur les facteurs environnementaux ayant une incidence sur la conduite des achats sur son périmètre d'activité.</p> <p>C.1.1.2 Repérer les évolutions règlementaires et normatives ayant un impact sur la conduite des achats sur son périmètre</p>	<p>Toutes les compétences du bloc sont évaluées sur la base de la production suivante :</p> <p align="center">1/</p> <p>A partir d'un cas d'entreprise réel ou fictif, la proposition de préconisations stratégiques pour des achats sécurisés, durables et responsables fondée sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'analyse de l'environnement économique, juridique, technologique, géopolitique de l'entreprise, - la catégorisation et la priorisation des achats sur un périmètre défini, 	<p><i>En relation avec les compétences C.1.1.1, C.1.1.2, C.1.1.3 et C.1.1.4</i></p> <p>Qualité de l'analyse de l'environnement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le choix des sources d'information à exploiter est motivé par les problématiques posées concernant les familles de produits/services à acquérir. - Les données de l'environnement économique, juridique, technologique, géopolitique de l'entreprise collectées sont fiables et exhaustives.

<p>A.1.2 L'analyse des achats de l'entreprise et l'établissement de leur typologie et de leur hiérarchisation</p>	<p>d'activité, en évaluant leurs effets et en identifiant les contraintes et opportunités qui en découlent, afin de déterminer leurs modalités de prise en compte pour la réalisation d'achats durables et responsables.</p> <p>C.1.1.3 Analyser les éléments de conjoncture économique et géopolitique affectant la conduite des achats sur son périmètre d'activité, en identifiant et en évaluant les facteurs porteurs d'incertitude ou d'opportunité, afin de déterminer les risques menaçant la réalisation des achats et de définir les moyens de s'en prémunir.</p> <p>C.1.1.4 Identifier les solutions technologiques innovantes porteuses d'efficacité et d'amélioration pour les processus de fonctionnement et de production de l'entreprise en lien avec son périmètre d'activité, afin d'améliorer la réponse aux besoins sur périmètre d'activité et de proposer des solutions de produits/services contribuant à la productivité, la réduction des coûts et l'engagement dans le développement durable de l'entreprise.</p> <p>C.1.2.1 Analyser les achats de l'entreprise sur le périmètre couvert par sa responsabilité, en utilisant les outils digitaux internes permettant l'identification de leurs caractéristiques, afin de les catégoriser par segments et familles de produits/services.</p> <p>C.1.2.2 Hiérarchiser les achats de l'entreprise sur le périmètre couvert par sa responsabilité, en évaluant leur importance et leur criticité respectives au regard de l'activité de l'entreprise, afin de les prioriser.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - l'évaluation du marché fournisseurs en lien avec le périmètre d'achat défini, - l'identification des leviers d'optimisation des achats sur le périmètre défini, - l'évaluation des risques en lien avec les achats sur le périmètre défini. <p><i>Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation :</i></p> <p>Etude de cas d'entreprise réel ou fictif Travail individuel Production écrite et présentation orale individuelles</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'analyse des données donne lieu à l'identification de l'ensemble des facteurs ayant une incidence sur la conduite des achats, au niveau des exigences réglementaires et normatives, des risques générés par l'environnement et des progrès véhiculés par les innovations technologiques. - L'analyse des facteurs identifiés permet de les qualifier en termes de menaces ou d'opportunités pour la conduite des achats. <p><i>En relation avec les compétences C.1.2.1 et C.1.2.2</i></p> <p>Pertinence de la cartographie des achats</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les outils/matrices d'analyse des achats sont maîtrisés. - La mobilisation des outils/matrices permet une catégorisation et une segmentation rationnelles des achats par produits et familles de produits. - La hiérarchisation des achats par produits et familles de produits est justifiée par des critères objectifs fondant leur importance et leur criticité.
---	---	--	---

<p>A.1.3 L'analyse et l'évaluation du portefeuille de fournisseurs de l'entreprise et l'identification de ses évolutions souhaitables ou nécessaires</p>	<p>C.1.3.1 Répertorier les fournisseurs actuels et potentiels de l'entreprise sur le périmètre couvert par sa responsabilité, en définissant leurs caractéristiques respectives et en identifiant les plus proches géographiquement, afin d'enrichir son panel et de favoriser la relocalisation des achats.</p> <p>C.1.3.2 Analyser le panel fournisseurs de l'entreprise sur le périmètre couvert par sa responsabilité, en évaluant leur position respective sur les marchés concernés, afin d'identifier les risques de dépendance réciproque et de déterminer leurs conditions de prévention à court, moyen et long termes.</p>		<p><i>En relation avec les compétences C.1.3.1 et C.1.3.2</i></p> <p>Qualité de l'évaluation du marché fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'évaluation du marché fournisseurs en lien avec les achats est étayée par l'identification exhaustive des acteurs présents sur le périmètre et l'identification de leurs caractéristiques respectives. - L'équilibre du panel des fournisseurs de l'entreprise est qualifié et les risques liés aux rapports de force et de dépendance sont identifiés.
<p>A.1.4 La proposition d'orientation de la stratégie d'achat de l'entreprise, intégrant les impératifs de durabilité et de RSE</p>	<p>C.1.4.1 Identifier les leviers d'optimisation des achats sur le périmètre couvert par sa responsabilité, en s'appuyant sur la veille réalisée et les différentes analyses produites, afin de contribuer à leur sécurisation, à leur alignement sur les objectifs RSE de l'entreprise et à la rationalisation des coûts.</p> <p>C.1.4.2 Contribuer à la définition et à l'évolution de la stratégie d'achat de l'entreprise, en proposant des solutions standardisables et reproductibles permettant de sécuriser des achats responsables et durables.</p>		<p><i>En relation avec les compétences C.1.4.1 et C.1.4.2</i></p> <p>Pertinence de la synthèse des analyses et des préconisations formulée</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les leviers d'optimisation des achats sur le périmètre défini sont démontrés à l'appui des analyses produites et les gains escomptés sont avancés de façon argumentée, sur le plan qualitatif et/ou quantitatif. - Les risques concernant les achats sur le périmètre défini sont identifiés et cotés. - Les préconisations stratégiques proposées sont cohérentes au regard de l'ensemble des données exploitées et des analyses produites. <p><i>En relation avec l'ensemble des compétences</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Qualité de la présentation

			<ul style="list-style-type: none">- Les éléments contextuels nécessaires à la compréhension de l'auditoire sont présentés avec clarté.- La démarche méthodologique est logique et argumentée.- Les analyses présentées sont claires et étayées ; leur complémentarité est justifiée.- L'exposé est synthétique et structuré.- La maîtrise du sujet est démontrée lors de l'échange avec le jury.- Les réponses aux questions sont structurées et étayées.- Les visuels et outils utilisés sont de bonne qualité.- La posture, la gestion du stress sont maîtrisées.
--	--	--	--

BLOC DE COMPETENCES N° 2 : **Pilotage de la mise en œuvre opérationnelle des achats**

<p>A.2.1 L'analyse et la qualification des besoins exprimés par les clients internes de l'entreprise</p>	<p>En conduisant au préalable l'analyse, la qualification et la formalisation du besoin et en identifiant les modalités de consultation fournisseurs à utiliser, piloter la mise en œuvre opérationnelle des achats, en procédant à l'évaluation objective et intégrant des critères RSE des fournisseurs et en menant les étapes de sélection, de négociation et de contractualisation du marché avec ces derniers.</p> <p>C.2.1.1 Analyser le besoin d'achat exprimé par les clients internes de l'entreprise, en caractérisant la nature du produit ou service recherché et les spécificités de la demande, notamment en matière de qualité, de quantité et de délai, afin de déterminer ses modalités de qualification compte tenu de la complexité et de l'importance du bien à acquérir.</p> <p>C.2.1.2 Qualifier le besoin d'achat exprimé par les clients internes de l'entreprise, en proposant un cadre de réflexion et un questionnement permettant la formalisation des fonctionnalités réellement attendues du produit ou du service dans une démarche d'analyse de la valeur, afin de valider la solution (produit ou service) répondant à la demande formulée.</p>	<p>Les candidats doivent présenter les productions suivantes :</p> <p>1/ <i>En relation avec les compétences C.2.1 à C.2.4</i></p> <p>A partir d'un cas d'entreprise réel ou fictif, les modalités d'achat mises en œuvre en réponse à un besoin, à partir d'un cas réel ou reconstitué, incluant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'étude du contexte et l'analyse du besoin, - la formalisation du besoin dans un cahier des charges, - les modalités de consultation et de mise en concurrence des fournisseurs, - la présélection des fournisseurs. 	<p><i>En relation avec les compétences C.2.1.1 et C.2.1.2</i></p> <p>Pertinence de l'analyse du besoin</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'analyse du besoin démontre que les attentes du client interne sont comprises. - Le besoin est restitué de façon suffisante, en intégrant la nature du produit recherché, ses fonctionnalités, son grade de qualité, ses quantités et délais de fourniture.
<p>A.2.2 La définition d'une solution d'achat adaptée au besoin et sa traduction dans un cahier des charges techniques et fonctionnelles</p>	<p>C.2.2.1 Déterminer le prix d'acquisition du produit ou service recherché, en prenant en considération l'ensemble des coûts générés au cours de toute sa durée de vie et en appliquant la démarche d'analyse de l'ensemble des coûts du cycle de vie, afin d'établir le budget prévisionnel du marché à conclure.</p> <p>C.2.2.2 Formaliser le cahier des charges du produit ou service recherché de concert avec le service émetteur et, le cas échéant d'autres parties prenantes internes (services qualité, production</p>	<p><i>Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation :</i></p> <p>Etude de cas d'entreprise réel ou fictif Travail individuel Production écrite</p>	<p><i>En relation avec les compétences C.2.2.1 et C.2.2.2</i></p> <p>Qualité du cahier des charges formalisé</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le type de cahier des charges à établir est adapté (CDC descriptif ou fonctionnel). - Les spécifications techniques du produit/service sont détaillées. - Le prix d'acquisition du produit ou service est calculé avec réalisme, tenant compte des normes constatées sur le marché et

<p>A.2.3 Le choix et la mise en œuvre d'une procédure de consultation des fournisseurs potentiels adaptée au marché concerné</p>	<p>marketing, bureau d'études...), en spécifiant ses exigences techniques, fonctionnelles et RSE, ainsi que les conditions du marché (prix, délai, qualité, quantité...), afin de le diffuser auprès des fournisseurs potentiels et de leur permettre de se positionner sur le marché.</p> <p>C.2.3.1 Choisir les conditions de sollicitation des fournisseurs potentiels en accord avec sa direction, en tenant compte de leurs profils et en veillant au respect d'éventuelles obligations juridiques résultant du contexte (code des marchés publics, par exemple), afin d'assurer une mise en concurrence ouverte, libre et loyale.</p> <p>C.2.3.2 Lancer la consultation des fournisseurs potentiels dans le respect des modalités validées par sa direction et, le cas échéant, imposées par des obligations réglementaires, en veillant à la qualité et l'exactitude des informations diffusées sur les plateformes numériques, afin de permettre le recueil de réponses.</p>		<p>s'appuie sur l'évaluation de son coût total d'acquisition ou de sa valeur totale de possession.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le cahier des charges est rédigé selon une méthode rigoureuse de type QQQCCP. - Le cahier des charges comporte des informations sur l'entreprise émettrice permettant au fournisseur d'identifier le risque client. - Le cahier des charges comporte les rubriques de conditions de marchés nécessaires à la bonne compréhension du besoin par le fournisseur (prix, délai qualité...) <p><i>En relation avec les compétences C.2.3.1 et C.2.3.2</i></p> <p>Pertinence et régularité du mode de consultation</p> <ul style="list-style-type: none"> - La nature et les modalités de la consultation des fournisseurs sont adaptées aux besoins à satisfaire et conformes aux obligations réglementaires (transparence, mise en concurrence...). - Les documents accompagnant la consultation sont adaptés à la procédure (marchés publics, marché privé). - Les documents sont rédigés avec précision dans une volonté de transparence de l'information (étapes de la procédure, du processus de décision, de la pondération des critères d'évaluation des offres...).
--	--	--	---

<p>A.2.4 L'évaluation comparative et selon une approche multicritère des offres proposées par les fournisseurs potentiels et leur sélection</p>	<p>C.2.4.1 Comparer les différentes offres produites par les fournisseurs potentiels suite au lancement de l'appel d'offre ou de la consultation, en analysant leur proposition en fonction des critères préétablis et intégrant la dimension RSE selon une pondération significative, afin de les qualifier en toute objectivité et de repérer celles répondant le plus favorablement à ses exigences.</p> <p>C.2.4.2 Sélectionner le ou les fournisseur(s) avec le(s)quel(s) conclure le marché, en s'appuyant sur les résultats de l'évaluation objective selon les critères posés de leurs offres et en opérant, le cas échéant, des vérifications concernant leurs capacités et garanties, afin d'entamer le processus de négociation des conditions d'achat du bien ou service.</p>		<p><i>En relation avec les compétences C.2.4.1 et C.2.4.2</i></p> <p>Pertinence et rigueur de la présélection des offres fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un tableau recensant les objectifs et critères de comparaison des offres est élaboré avec précision. - Les critères de cotation des offres intègrent des exigences ou objectifs spécifiques à la RSE. - L'analyse et l'évaluation des offres sont conduites avec objectivité, en application des critères définis. - Les offres sont scorées avec impartialité et discernement et permettent l'identification objective du « mieux disant ».
<p>A.2.5 La négociation et la contractualisation du marché dans des conditions de sécurisation et de prévention des risques juridiques et financiers</p>	<p>C.2.5.1 Préparer la négociation des conditions d'achat du produit ou service, en déterminant les leviers de discussion possibles et ses propres marges de manœuvre et en établissant un argumentaire devant les objections potentielles de ses futurs interlocuteurs, afin d'optimiser les chances de succès du processus dans le respect des objectifs ciblés.</p> <p>C.2.5.2 Conduire la négociation de l'achat du produit ou service avec le fournisseur sélectionné, en adoptant une posture adaptée au positionnement de son entreprise et tenant compte des spécificités de ses interlocuteurs – notamment dans un contexte multiculturel, et en recherchant des points d'accord conciliant les intérêts respectifs de l'entreprise et du fournisseur, afin de parvenir à une conclusion profitable pour les deux parties.</p>	<p style="text-align: center;">2/</p> <p style="text-align: center;"><i>En relation avec les compétences C.2.5.1 et C.2.5.2</i></p> <p style="text-align: center;">Dans le cadre d'une mise en situation reconstituée, la conduite de la négociation d'un achat incluant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la présentation de la situation et la stratégie de négociation prévue, <ul style="list-style-type: none"> - l'entretien de négociation, - la conclusion de la négociation. <p style="text-align: center;"><i>Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation :</i></p>	<p style="text-align: center;"><i>En relation avec la compétence C.2.5.1</i></p> <p>Qualité de la préparation de la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les informations collectées sur le client sont fiables et exhaustives et permettent l'identification de la fonction et du pouvoir décisionnaire des acteurs en présence. - Le potentiel et le pouvoir de négociation du fournisseur sont évalués. La zone d'intérêt du fournisseur est identifiée. - La stratégie de négociation choisie est adaptée aux enjeux et au contexte. - Des scénarios de négociation sont définis et crédibles. - Les arguments de négociation sont porteurs et solidement construits.

	<p>C.2.5.3 Anticiper l'exécution du contrat d'achat du produit ou service, en identifiant et en prenant compte dans leur dimension nationale et/ou internationale les aspects techniques, financiers, logistiques, juridiques, fiscaux, règlementaires, environnementaux et sociétaux, afin de déterminer et de traiter les risques liés à la transaction.</p>	<p>Mise en situation reconstituée Travail individuel Production écrite (préparation de la négociation) et mise en situation reconstituée orale (négociation)</p> <p style="text-align: center;">3/</p> <p style="text-align: center;"><i>En relation avec les compétences C.2.5.3 et C.2.5.4</i></p> <p>A partir d'un cas d'entreprise réel ou reconstitué, la préparation précontractuelle et le contrat concernant l'achat d'un produit ou service intégrant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la présentation du contexte, 	<ul style="list-style-type: none"> - Les objections potentielles sont anticipées et les limites de marge de manœuvre sont calculées. <p style="text-align: center;"><i>En relation avec la compétence C.2.5.2</i></p> <p>Qualité de la conduite de la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> - La présentation du contexte d'achat au fournisseur est claire, les enjeux et les exigences client sont clairement exposés. - Le climat instauré favorise les échanges. - Le comportement de l'acheteur (client) est adapté au pouvoir de négociation et au comportement du fournisseur (langage, attitude corporelle, gestuelle). - Les objections formulées par le fournisseur sont prises en compte. - Les solutions alternatives proposées sont en cohérence avec les enjeux de l'entreprise. - Les concessions et contreparties sont équilibrées. - A la clôture de la négociation, les étapes pour poursuivre la négociation sont clairement énoncées et approuvées par le fournisseur. <p style="text-align: center;"><i>En relation avec les compétences C.2.5.3 et C.2.5.4</i></p> <p>Qualité de la préparation précontractuelle et du contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les éléments significatifs du contexte de la contractualisation sont pris en compte. - Un tableau de bord traçant les différentes étapes contractuelles, les délais, les clefs de paiement, les garanties financières et
--	--	---	---

	<p>C.2.5.4 Participer à la rédaction du contrat d'achat du produit ou service en lien avec les services juridiques de son entreprise, en veillant à l'établissement de clauses critiques permettant la prévention des risques repérés, afin de sécuriser la transaction et l'exécution du contrat.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - l'identification des risques liés au marché et à son exécution, - des préconisations pour apporter des solutions face aux points d'attention relevés, - une proposition de rédaction des principales clauses d'un contrat afin de les sécuriser. - une planification des opérations depuis la signature du contrat sans réserve jusqu'à sa bonne fin d'exécution. <p style="text-align: center;"><i>Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation :</i></p> <p>Etude de cas d'entreprise réel ou fictif Travail collectif Production écrite</p>	<p>contractuelles est construit afin d'identifier les risques.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les risques liés au marché et à l'exécution du contrat sont identifiés et cotés au regard des aspects commerciaux, techniques, financiers, juridiques, fiscaux, logistiques et règlementaires et sociétaux. - Les préconisations sont cohérentes et réalistes avec l'évaluation des risques - Les clauses principales et clauses critiques de la proposition du contrat sont définies et sécurisent la transaction. Le vocabulaire professionnel est maîtrisé. - Les outils de planification pour le suivi des opérations depuis la signature du contrat jusqu'à la bonne fin d'achèvement sont pertinents et opérationnels.
--	--	--	--

BLOC DE COMPETENCES N° 3 : Suivi de l'exécution des contrats d'acquisition et évaluation de la performance achats

<p>A.3.1 Le suivi de l'exécution des contrats et le traitement des éventuels litiges avec les fournisseurs</p>	<p>En assurant une relation partenariale, pérenne et équilibrée avec les membres de son portefeuille de fournisseurs, suivre l'exécution des contrats d'achat, en opérant l'évaluation de la performance des achats intégrant les critères RSE et en communiquant en interne autour de son activité.</p> <p>C.3.1.1 Contrôler la fourniture des produits ou services commandés, en vérifiant – sur la base des informations transmises au moyen du SI de l'entreprise – le respect des engagements conclus contractuellement avec les fournisseurs en matière de quantité, de qualité et de délai, afin de s'assurer de la satisfaction des besoins de l'entreprise.</p> <p>C.3.1.2 Suivre le traitement et le règlement des factures des fournisseurs, en s'assurant de la mise à disposition des informations nécessaires aux services financiers de l'entreprise et en veillant au respect des délais de paiement fixés contractuellement selon les loi et réglementation en vigueur, afin de contribuer à l'équité financière de l'entreprise vis-à-vis de ses fournisseurs.</p> <p>C.3.1.3 Gérer les situations de litige opposant l'entreprise et les fournisseurs, en privilégiant des modes de résolution amiables et concertés, afin de parvenir à des solutions préservant les intérêts de son entreprise et le maintien d'une relation pérenne et partenariale avec les fournisseurs.</p>	<p>Les candidats doivent présenter les productions suivantes :</p> <p>1/ <i>En relation avec les compétences C.3.1 et C.3.2</i></p> <p>A partir d'un cas d'entreprise réel ou fictif, le pilotage de la relation avec un fournisseur incluant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le traitement et la résolution d'un litige en lien avec l'exécution d'un contrat d'achat, - l'évaluation de la performance du fournisseur, - un plan d'amélioration de la performance du fournisseur. <p><i>Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation :</i></p> <p>Etude de cas d'entreprise réel ou fictif Travail individuel Production écrite et mise en situation orale</p>	<p>1/ <i>En relation avec les compétences C.3.1.1, C.3.1.2 et C.3.1.3</i></p> <p>Pertinence du traitement d'un litige avec un fournisseur</p> <ul style="list-style-type: none"> - La revue de contrat met en évidence des écarts/anomalies. - Les solutions amiables ont été envisagées de concert avec les fournisseurs et préservent l'intérêt des deux parties, dans le respect de la réglementation. - Les contreparties demandées au fournisseur sont réalistes et légales. <p><i>En relation avec les compétences C.3.2.1 et C.3.2.2</i></p> <p>Pertinence de l'évaluation du fournisseur</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les critères d'évaluation de la performance fournisseur sont définis et intègrent différentes dimensions dont la satisfaction des exigences RSE.
<p>A.3.2 L'entretien de la relation avec les fournisseurs dans une dynamique partenariale, l'évaluation et l'amélioration de leurs prestations</p>	<p>C.3.2.1 Construire une relation durable, partenariale et profitable avec les fournisseurs de l'entreprise sur son segment d'activité, en opérant le partage régulier d'information concernant ses besoins et en mettant en place un système</p>		

retour d'expérience et d'écoute de la voie fournisseur, afin de mutualiser l'analyse des affaires en cours comme de celles à venir et d'identifier les potentiels d'innovation communs.

C.3.2.2 Evaluer la performance des fournisseurs sur son segment d'activité, en pilotant un système dématérialisé permettant la qualification de leurs prestations sur le plan de la qualité, du respect des délais et de la RSE, afin de contribuer à la gestion optimisée de son portefeuille de fournisseurs par l'identification de leurs marges de progrès.

C.3.2.3 Mettre en place des plans d'amélioration de la performance avec des fournisseurs choisis au sein de son portefeuille, en définissant au préalable le périmètre et la nature des actions à conduire ainsi que leurs modalités de réalisation, afin d'optimiser la contribution de ses fournisseurs à la performance de l'activité de l'entreprise sur le plan économique et extra-financier.

- La pondération des critères est fixée.
- Les indicateurs de la grille d'évaluation des fournisseurs sont alignés aux critères.
- La remontée des anomalies est correctement exploitée.
- La performance du fournisseur est évaluée dans un outil digitalisé (scoring, tableaux de bords).
- L'interprétation des indicateurs de performance est fiable et permet une juste qualification de la performance fournisseur.
- Les axes d'amélioration de la performance fournisseurs sont identifiés et cohérents avec les indicateurs de performance.

En relation avec la compétence C.3.2.3

Pertinence du plan d'amélioration fournisseur

- Les facteurs d'amélioration de la performance du fournisseur sont identifiés (revue des processus et process internes, sources de dysfonctionnements éventuels).
- L'impact des contraintes pour améliorer la performance chez le fournisseur est mesuré (technique, organisationnelle, financières, logistiques, qualité, RSE...).
- Les propositions d'actions tiennent compte de l'organisation interne du client et celle du fournisseur pour démontrer la volonté partenariale.
- Les propositions d'actions d'amélioration sont faisables et le planning d'action est réaliste pour le fournisseur. La volonté d'une relation partenariale durable est démontrée.

<p>A.3.3 L'évaluation et le <i>reporting</i> de la performance économique et extra-financière de la fonction achats</p>	<p>C.3.3.1 Définir les indicateurs de performance économique et RSE des achats sur son segment d'activité, en déclinant les critères d'évaluation déterminés par les objectifs stratégiques de l'entreprise et, le cas échéant, des référentiels normatifs (ISO14001, labels ou évaluations extra-financières base ISO26000, ISO37001...), afin de permettre leur évaluation continue dans une perspective durable et responsable.</p> <p>C.3.3.2 Qualifier la performance économique et RSE des achats sur son segment d'activité, en s'appuyant sur l'analyse des indicateurs et tableaux de bord créés en fonction des critères à satisfaire et la mesure des écarts avec les objectifs fixés, afin d'établir un <i>reporting</i> clair, objectif et factuel.</p> <p>C.3.3.3 Rendre compte de la performance économique et RSE des achats sur son segment d'activité, en formalisant les résultats obtenus et en identifiant les mesures correctives à mettre en œuvre, afin de contribuer à l'amélioration des achats durables et responsables et de communiquer à leur sujet en interne.</p>	<p style="text-align: center;">2/ <i>En relation avec les compétences C.3.3</i></p> <p>A partir d'un cas d'entreprise réel ou fictif, l'évaluation et le compte rendu des performances achats intégrant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les indicateurs de performance, <ul style="list-style-type: none"> - l'analyse des résultats, - la proposition d'actions d'amélioration. <p style="text-align: center;"><i>Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation :</i></p> <p>Etude de cas d'entreprise réel ou fictif Travail individuel Production écrite</p>	<p style="text-align: center;">3/ <i>En relation avec les compétences C.3.3.1, C.3.3.2 et C.3.3.3</i></p> <p>Pertinence de l'évaluation et du <i>reporting</i> de la performance achats</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les indicateurs de performance de la fonction achats sont établis en cohérence avec les objectifs stratégiques de l'entreprise et tiennent compte des référentiels normatifs en vigueur. - Les indicateurs de performance intègrent la dimension RSE et permettent l'évaluation des achats « responsables ». - La performance des achats est restituée de façon fidèle et correcte au regard des indicateurs chiffrés analysés. - La performance des achats est qualifiée sur le plan économique et extra-financier. - Les axes d'amélioration identifiés sont cohérents avec la lecture et l'interprétation des indicateurs de performance. - La performance des achats est restituée dans un document, synthétique, clair, lisible et accessible.
---	---	--	--

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle