

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### 5 - REFERENTIELS

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. »

<b>BLOC 1</b>	<b>Analyser le marché et les besoins de l'entreprise et élaborer une stratégie achat nationale / internationale</b>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<p><b>Activités exercées</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Assurer une veille technologique, économique et concurrentielle</li> <li>. Mettre en place une démarche de benchmark interne et externe</li> <li>. Evaluer et diagnostiquer les risques liés aux achats France et international.</li> <li>. Utiliser les outils d'analyse statistique de données qualitatives et / ou quantitatives</li> <li>. Mesurer les incidences géopolitiques et géostratégiques de la zone géographique visée</li> <li>. Identifier par catégories d'achats les zones économiques, circuits d'approvisionnements, réglementations et risques pays</li> <li>. Recueillir et analyser les besoins et contraintes des prescripteurs internes et externes</li> <li>. Hiérarchiser les besoins achats</li> <li>. Analyser le marché fournisseurs (sourcing, RFI (Request for information)), assurance qualité fournisseur</li> </ul>	<p><b>C1</b> : Identifier les besoins achats afin de répondre aux attentes et contraintes des prescripteurs internes et externes en analysant le marché fournisseurs et évaluant les risques liés aux achats.</p>	<p><b>Dossier professionnel donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant jury professionnel.</b> L'évaluation se fait en groupe de 2 candidats.</p> <p>A partir de données d'une entreprise, les candidats présenteront la problématique achats (segments étudiés), les besoins de l'entreprise et les contraintes internes associées, l'étude de marché fournisseurs et les risques externes correspondants, la matrice enjeux-contraintes-risques et la conclusion sous forme de plan stratégique achats.</p>	<p>Le candidat met en place les matrices achats adaptées pour la réalisation de l'analyse des risques achats.</p> <p>L'analyse du marché fournisseurs est rationnelle et en conformité avec les objectifs visés.</p> <p>Il présente une analyse pertinente d'une matrice de Kraljic.</p> <p>Les préconisations sont cohérentes et réalistes avec le plan stratégique achats.</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

- . Structurer un réseau de sources d'information en France et à l'international
- . Orienter et organiser l'identification des fournisseurs français et étrangers par familles d'achats
- . Identifier les acteurs vecteurs d'innovation
- . Etre force de proposition
  
- . Répondre à la politique achat de l'entreprise par une stratégie adaptée
- . Intégrer la RSE et les principes éthiques dans la stratégie achat à mener
- . Positionner les achats dans la chaîne de valeur de l'entreprise

**C2** : Rechercher des fournisseurs à partir des données des prescripteurs afin de construire un panel fournisseurs en France et à l'international en établissant des critères de sélection des fournisseurs.

**C3** : Mettre en place une stratégie achats afin de répondre à la politique achat de l'entreprise en identifiant les nouveaux enjeux des achats (RSE, digital, innovation) et les objectifs liés à la stratégie achat.



## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"><li>. S'assurer de la pérennité d'un nouveau fournisseur</li><li>. S'assurer de l'aptitude des fournisseurs à respecter le cahier des charges</li></ul>	<p><b>C3</b> : S'assurer de la santé financière des fournisseurs et de leur capacité à réaliser en utilisant les outils d'analyse des risques.</p>		
---	--	--	--

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 3	Négocier les achats et mettre en place les contrats / partenariats nationaux / internationaux	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis	
<i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<ul style="list-style-type: none"> <li>. Définir une stratégie de négociation</li> <li>. Construire la check-list des clauses à négocier (aspects juridiques, commerciaux, logistiques, techniques et financiers)</li> <li>. Préparer et conduire efficacement la négociation</li> <li>. Savoir écouter le fournisseur</li> <li>. Construire les arguments des demandes</li> <li>. Savoir réfuter les objections des fournisseurs</li> <li>. Analyser les styles de négociation</li> <li>. Adapter la négociation à l'environnement multiculturel</li> <li>. Utiliser les outils de visio-conférence pour négocier à distance</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Comprendre le contexte juridique national et international des marchés privés et publics</li> <li>. Rédiger avec le service juridique les clauses d'un contrat national / international (commerciales, logistiques, financières et juridiques)</li> <li>. Adapter les clauses du contrat aux fournisseurs et aux pays</li> <li>. Assurer le respect de la propriété intellectuelle de l'entreprise et mesurer les risques de contrefaçon</li> </ul>	<p><b>C1</b> : Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles.</p> <p><b>C2</b> : Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients / pays.</p>	<p><b>Mise en situation professionnelle « négociation achat » avec jeu de rôle et scénarios de négociation.</b></p> <p>Durée : 30 minutes</p> <p>Et</p> <p><b>Étude de cas individuelle écrite : analyse d'un contrat achat</b></p> <p>Durée : 3 heures</p>	<p><b>Négociation :</b></p> <p><b>Préparation de la négociation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Qualité des supports présentés</li> <li>- Proactivité</li> </ul> <p><b>Déroulement de la négociation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Participation et capacité de conviction</li> <li>- Construction des arguments</li> <li>- Véracité des données présentées</li> <li>- Adaptabilité et concertation.</li> <li>- Écoute active et réactive.</li> <li>- Atteinte des objectifs.</li> </ul> <p>Le candidat choisit une solution contractuelle adaptée au partenariat mis en place avec le fournisseur en fonction des :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- produits /services achetés</li> <li>- zone(s) d'achats</li> <li>- règles d'achat public / privé</li> <li>- conditions de livraison : choix de l'incoterm, délai de livraison</li> <li>- conditions de paiement : devises, délai, techniques de paiement</li> </ul>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>. Proposer le partenariat adapté, cotraitance, sous-traitance, coopération...</p>	<p><b>C3</b> : Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant des gains et de la marge développés par son réseau de partenaires</p>		<p>-conditions contractuelles : entrée en vigueur du contrat, loi applicable, règlement des litiges...</p>
--	--	--	--

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 4	Mesurer la performance achat et gérer la relation fournisseur	REFERENTIEL D'EVALUATION	
REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis	
<i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<ul style="list-style-type: none"> <li>. Faire une classification des fournisseurs en fonction de leurs résultats</li>   <li>. Exécuter des points réguliers avec les fournisseurs et réaliser des vérifications sur site chez les fournisseurs stratégiques en terme de qualité</li> <li>. Faire constater les points conflictuels en cas de litige</li>   <li>. Etablir un plan de progrès fournisseurs</li> <li>. Assurer le reporting de l'activité achat à sa direction</li> </ul>	<p><b>C1</b> : Mettre en place des indicateurs de performance afin d'évaluer les fournisseurs en créant des critères de pondération.</p> <p><b>C2</b> : Réaliser des audits fournisseurs afin de mettre en place des actions correctives en exécutant des points de contrôle réguliers avec les fournisseurs.</p> <p><b>C3</b> : Rédiger et piloter un plan de progrès fournisseurs afin de proposer des axes d'amélioration aux fournisseurs et d'ajuster la stratégie achat en fonction des résultats.</p>	<p><b>Etude de cas écrite individuelle sur le suivi de la performance achat</b></p> <p>Durée : 3 heures</p> <p>A partir de données d'une entreprise, le candidat met en place des indicateurs de performance et des tableaux de bord de suivi de l'activité.</p>	<p>Le candidat présente des indicateurs de pilotage de la performance achat adaptés à l'entreprise.</p> <p>Il mesure la performance des fournisseurs à l'aide de tableaux de bord adéquats.</p> <p>Il propose après analyse des écarts des axes d'amélioration.</p>

---

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