



Responsable achats - Référentiel d'Activités, de Compétences et d'Evaluation

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>	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p align="center">- 1 -</p> <p>Elaboration de stratégies d'achat et proposition d'optimisations sur le périmètre en intégrant les orientations de la politique de l'entreprise</p>	<p>Caractériser les éléments clés d'une entreprise permettant d'apprécier sa performance financière étant donné ses résultats antérieurs, son positionnement et les contraintes imposées par la réglementation.</p> <p>A partir de la structure de l'entreprise & de l'analyse de ses flux financiers, quantifier les impacts économiques et financiers des achats afin de les valoriser vis-à-vis des autres fonctions principales de l'entreprise.</p> <p>En s'appuyant sur l'analyse de l'environnement et des capacités de l'entreprise, contribuer à élaborer une politique achats en lien avec la stratégie de l'entreprise.</p>	<p>1-1 : Analyse globale de l'entreprise</p> <p>Sur la base d'informations décrivant la situation d'une entreprise réelle ou fictive, le(a) candidat(e) procède à l'analyse sur plusieurs périodes.</p> <p>Il(elle) doit repérer les grandes tendances concernant l'activité, la rentabilité, les équilibres économiques et financiers.</p> <p>En synthèse, il(elle) identifie les points forts et points faibles afin de proposer des pistes d'action impliquant les achats de l'entreprise.</p>	<p>La prise en compte des risques/opportunités économiques et financiers de l'entreprise est pertinente par l'utilisation appropriée de critères/indicateurs ou ratios quantifiés.</p> <p>Il est fait une distinction claire entre rentabilité et profitabilité.</p> <p>Les recommandations du (de la) candidat(e) sont précisément nuancées en fonction d'horizons à court, moyen et long terme.</p> <p>Les pistes d'action prennent en compte explicitement les impacts économiques et financiers sur le fonctionnement des achats</p>



Responsable achats - Référentiel d'Activités, de Compétences et d'Evaluation

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>	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
	<p>Analyser les dépenses passées et les besoins futurs de l'entreprise afin de prioriser les actions par typologie d'achat en tenant compte des contraintes internes de l'entreprise.</p> <p>A partir de la classification du portefeuille achats et de sources d'informations externes, étudier des marchés fournisseur pour prévenir les risques et tirer parti des opportunités impactant l'entreprise.</p> <p>Communiquer efficacement ses choix et propositions par domaines d'achats afin de justifier des ressources opérationnelles à mobiliser.</p>	<p>1-2 : Proposition d'orientations achats</p> <p>Sur la base d'une étude de cas individuelle présentant une entreprise réelle ou fictive, le(a) candidat(e) doit justifier de ses choix stratégiques sur un périmètre achat donné.</p> <p>Il(elle) structure une étude chiffrée des dépenses externes sur le périmètre achat.</p> <p>A partir de sources d'informations externes, le(a) candidat(e) étudie les marchés fournisseurs correspondants.</p> <p>Dans la perspective d'une présentation synthétique à sa hiérarchie, le(a) candidat(e) produit un support visuel justifiant ses choix stratégiques et opérationnels.</p>	<p>Les analyses présentées sont pertinentes des analyses grâce à la quantification des risques et opportunités internes ou/et externes.</p> <p>Les outils d'analyses utilisés (tableaux, matrices, courbes) sont utilisés à bon escient et justifiés explicitement. Des conclusions intermédiaires sont tirées pour chacun d'eux.</p> <p>Les choix stratégiques décrits sont pertinents grâce aux liens établis avec les analyses internes et externes précédentes. De plus, ils sont priorisés et soutenus par des propositions de mise en œuvre réalistes.</p> <p>La rédaction est synthétique et les visuels utilisés permettent une communication professionnelle.</p>



Responsable achats - Référentiel d'Activités, de Compétences et d'Evaluation

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>	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p align="center">- 2 -</p> <p>Recherche d'adéquation du besoin exprimé par un interlocuteur interne avec la meilleure offre possible du marché fournisseur</p>	<p>A partir des résultats tirés de l'analyse du marché fournisseur sur un périmètre d'achat correspondant à une typologie de besoins, proposer un ciblage de fournisseurs afin de faciliter le déroulement des futures consultations et d'anticiper les risques.</p> <p>Construire une approche collaborative avec les fournisseurs en amont afin de favoriser le co-développement et les échanges transactionnels dans le respect de la réglementation et de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE).</p> <p>Elaborer un cahier des charges traduisant les besoins du client interne afin de maximiser les choix possibles ou favoriser l'innovation en collaborant avec les interlocuteurs(trices) expert(e)s par domaine.</p> <p>Evaluer les contraintes fixées par le client interne en établissant un cadre de réponse structurant dans le respect des règles et intérêts de l'entreprise.</p> <p>A partir de critères qualitatifs et quantitatifs, structurer les propositions des fournisseurs sollicités afin de faciliter et d'objectiver au maximum le choix final tout en respectant les règles et intérêts de l'entreprise.</p>	<p>Sur la base d'un besoin réel d'entreprise, le(a) candidat(e) doit expliquer le contexte et rassembler les informations internes permettant la recherche de fournisseurs.</p> <p>Il(elle) doit formaliser les éléments de présélection lui permettant d'obtenir les informations clés des fournisseurs ciblés.</p> <p>Puis, l'analyse détaillée des risques et opportunités identifiés doit permettre de mettre en évidence la meilleure offre fournisseur avant négociation.</p> <p>Le(la) candidat(e) doit produire une analyse détaillée d'un des fournisseurs présélectionnés.</p> <p>Pour terminer, le(a) candidat(e) décrit les suites à donner et ses recommandations pour finaliser le choix du fournisseur.</p>	<p>Les critères de sélection présentés sont suffisamment objectifs grâce à un choix d'indicateurs quantifiés.</p> <p>L'adéquation de ces critères avec les besoins de l'entreprise utilisatrice doit être systématiquement commentée.</p> <p>Les risques évalués doivent l'être de manière quantitative suivant les dimensions « Occurrence » et « Impact ».</p> <p>L'échelle de mesure du niveau de risques doit être expliquée.</p> <p>Des liens explicites sont faits avec la Responsabilité Sociétale des Organisations, notamment dans le cadre d'un Marché Public.</p> <p>Les ratios choisis et les recommandations sont pertinents par rapport au contexte présenté.</p>



Responsable achats - Référentiel d'Activités, de Compétences et d'Evaluation

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>	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p align="center">- 3 -</p> <p>Finalisation de l'engagement avec le ou les fournisseurs retenus par une optimisation des offres grâce à un dialogue constructif</p>	<p>A partir d'un contexte de consultation donné, obtenir des informations essentielles de la part des interlocuteurs(trices) internes et externes par le questionnement et l'écoute active.</p> <p>Evaluer le rapport de force vis-à-vis de chaque fournisseur envisagé en analysant les aspects objectifs et subjectifs de la relation envisagée afin d'anticiper le positionnement à adopter lors de la négociation.</p> <p>Structurer les informations reçues des fournisseurs et construire une stratégie de négociation afin de maximiser ses chances de succès dans une perspective gagnant/gagnant.</p> <p>Elaborer des tactiques de négociation adaptées et responsables pour garantir un dialogue constructif permettant d'atteindre les objectifs fixés au mieux des intérêts de l'entreprise.</p> <p>Organiser et conduire des réunions face aux vendeurs(ses) ou des interlocuteurs(trices) techniques en mettant en œuvre des méthodes de communication interpersonnelle adaptées afin de maximiser l'impact de son argumentation.</p> <p>Observer et analyser ses propres réactions ainsi que celles de ses interlocuteurs(trices) pour s'adapter positivement à la situation rencontrée.</p>	<p>Sur la base d'un cas client-fournisseurs en amont d'une situation professionnelle de négociation, le(a) candidat(e) doit rédiger un dossier structurant de préparation d'entretien de négociation.</p> <p>Conduite d'entretiens de négociation simulés en face à face pour la prise en compte de contraintes extérieures imposées et liées aux contextes survenant habituellement en négociation d'achat.</p> <p>Mises en situation individuelles sous forme de micro-cas nécessitant des réactions et comportements spécifiques en contexte difficile.</p>	<p>La comparaison des offres fournisseurs est qualitative et quantitatives grâce à des critères présentés dans des tableaux, matrices et grilles appropriés.</p> <p>Les items de négociation à aborder avec son interlocuteur sont priorisés en tenant compte des enjeux pour les parties prenantes.</p> <p>Des questionnements, arguments, objections, parades et concessions sont systématiquement prévues puis mis en œuvre avec pertinence.</p> <p>Le niveau d'écoute est bon grâce à la maîtrise de « silences » et la pertinence des séquences de reformulation.</p> <p>L'entretien est mené en respectant les étapes prévues tout en s'adaptant aux réactions de son interlocuteur(trice).</p> <p>Le retour d'expérience faisant suite à la simulation montre une prise de conscience cohérente.</p>



Responsable achats - Référentiel d'Activités, de Compétences et d'Evaluation

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>	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p align="center">- 4 -</p> <p>Pilotage des phases de contractualisation et de gestion des risques juridiques achats</p>	<p>Mettre en œuvre les dispositions juridiques et financières adaptées au contexte des relations clients-fournisseur en s'appuyant sur les points clés d'un contrat d'achat pour faire formaliser l'accord.</p> <p>Compte tenu de l'environnement spécifiques d'intervention de fournisseurs, de réglementations applicables impérativement, gérer les risques et les arbitrages associés en proposant des clauses adaptées afin de sécuriser la relation fournisseur dans le respect des engagements pris.</p> <p>En fonction des enjeux technico-économiques, piloter la relation avec les fournisseurs pour appliquer et faire appliquer les dispositions contractuelles en phase de réalisation des prestations attendues.</p>	<p>Sur la base de plusieurs micro-cas d'entreprise couramment rencontrés, le(a) candidat(e) analyse en groupe puis rédige des commentaires circonstanciés.</p> <p>Les micro-cas proposés correspondent soit à des clauses contractuelles client-fournisseur soit à des situations litigieuses en cours d'exécution d'un contrat.</p>	<p>Les principes fondamentaux du droit des contrats sont appliqués.</p> <p>Les clauses à risques potentiels pour l'entreprise acheteuse ou/et l'entreprise vendeuse sont bien identifiées et valorisées dans le contexte.</p> <p>Les remarques et recommandations formulées sont pertinentes.</p> <p>Des alertes sont données à bon escient pour permettre l'intervention du juriste d'entreprise ou d'un spécialiste métier.</p>



Responsable achats - Référentiel d'Activités, de Compétences et d'Evaluation

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>	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p>- 5 - Management d'une équipe achat afin de délivrer la performance attendue par l'entreprise</p>	<p>A partir des enjeux stratégiques à assumer par le service achats, élaborer des outils de pilotage pour rendre compte de l'activité opérationnelle, communiquer sur la valeur apportée à l'entreprise et progresser avec tous les acteurs concernés.</p> <p>Structurer, soutenir l'activité de l'équipe achats et conduire le changement afin de délivrer la performance attendue par la maîtrise de relations hiérarchiques ou fonctionnelles.</p> <p>Mettre en œuvre des relations interpersonnelle favorisant la collaboration avec les interlocuteurs internes et externes afin d'optimiser la performance tout en restant aligné sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE).</p>	<p>A partir d'un cas réel d'entreprise, le(la) candidat(e) propose une problématique achats qu'il(elle) a contribué à résoudre.</p> <p>Il(elle) présente la situation initiale et présente comment il(elle) a contribué à la faire évoluer par la mise en œuvre d'outils, de techniques et de pratiques achats adaptés.</p> <p>Cette présentation doit inclure une description critique de l'organisation, du fonctionnement et du positionnement de l'équipe achat au sein de l'entreprise.</p> <p>Le document écrit est complété d'une présentation orale soutenue face à des professionnels du métier.</p>	<p>Les informations qualitatives et quantitatives présentées sont complètes (critères/indicateurs) et cohérentes par rapport à la stratégie, aux objectifs et valeurs de l'entreprise.</p> <p>Des liens explicites avec la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE) sont expliqués.</p> <p>Les synthèses présentées s'appuient sur des analyses comportant systématiquement avantages et inconvénients.</p> <p>Les résultats obtenus ont un intérêt appréciable pour l'entreprise.</p> <p>Le plan d'amélioration proposé comprend l'identification des tâches, des objectifs quantifiés, des jalons, un responsable et des ressources réalistes mobilisables.</p> <p>La forme des présentations écrites et orales correspond au niveau attendu en environnement professionnel.</p>