

# ACHETEUR

## France et International

### Bachelor (RNCP niveau 6)



Certification professionnelle de niveau 6  
Lien RNCP :  
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35149/>

## Osez l'alternance !



**1 ANNÉE  
DE FORMATION**



**UN SUIVI  
PERSONNALISÉ**



**92,5% DE RÉUSSITE  
À LA CERTIFICATION**



**UN SALAIRE**



**UN DIPLÔME FINANCÉ  
PAR L'EMPLOYEUR**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser le marché et les besoins de l'entreprise et élaborer une stratégie achat
- Concevoir un appel d'offres et / ou un cahier des charges
- Sélectionner les fournisseurs nationaux / internationaux
- Négocier les achats et mettre en place les contrats/partenariats
- Mesurer la performance achat et gérer la relation fournisseurs

#### PUBLIC VISÉ

- Alternants en contrat d'apprentissage
- Alternants en contrat de professionnalisation



#### PRÉREQUIS

Bac + 2 - Bon niveau d'anglais usuel écrit et oral



#### DÉLAI D'ACCÈS

Réponse sous 10 jours

**PASSERELLES : aucune passerelle**

**EQUIVALENCES : aucune équivalence**

#### CONDITIONS TARIFAIRES

9 125 € TTC: financement OPCO et entreprise  
Pas de reste à charge pour l'alternant

#### PLANNING DE LA FORMATION

Oct 2024 à Oct 2025

**Formation : 539 heures**

**Rythme : 1 semaine formation / 3 semaines entreprise**

**Possibilité de valider ce diplôme par bloc de compétences**

**Learning expedition : 35 heures**

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'exposés théoriques  
et de mises en situations professionnelles  
(travaux individuels, collectifs sur cas concrets  
issus de l'entreprise, QCM, tests d'auto-évaluation..)



#### MODALITÉS D'ÉVALUATION EN CONTRÔLE CONTINU ET EXAMEN FINAL EN FIN DE LA FORMATION

Études de cas écrites - dossiers professionnels

Mises en situations professionnelles -

TOEIC final - oral d'anglais

Rédaction d'un rapport d'activité et soutenance devant un jury

#### POURSUITE D'ÉTUDES

- Manager des achats internationaux (bac + 5)

- Master « management des achats » (bac + 5)

- Master « management des achats et supply chain » (bac + 5)

- Entrée dans la vie active

### DÉBOUCHÉS

- Acheteur
- Acheteur production (matières premières et/ou équipements)
- Acheteur famille (de produits)
- Acheteur prestations intellectuelles
- Acheteur énergie / MRO (Maintenance, Repair, Operating)
- Acheteur investissements
- Acheteur marchés publics
- Consultant achats
- Acheteur projets
- Acheteur packaging
- Acheteur hors production
- Acheteur prestations de services



## CONTENU DE LA FORMATION &amp; COMPÉTENCES VISÉES

**BLOC 1 : ANALYSE DES BESOINS ET ÉLABORATION D'UNE STRATEGIE ACHAT**

Les achats dans la stratégie des entreprises  
 Évolution de la fonction achats –le positionnement du service achat dans l'entreprise  
 Identification des sources d'approvisionnement - Recherche et sélection des fournisseurs  
 Définition des besoins et classification des achats – Segmentation produits / marché / fournisseurs  
 La veille marketing : produits, économique, technologique, réglementaire...  
 Les outils d'analyse du marché et d'aide à la décision  
 Evaluation et diagnostic des risques liés aux achats internationaux  
 Mise en place d'une stratégie achat – Nouveaux enjeux des achats :RSE, digitalisation , innovation.

**BLOC 2 : CONCEPTION DES APPELS D'OFFRES / CAHIER DES CHARGES – SELECTION DES FOURNISSEURS**

Cahier des charges : rédaction du contenu fonctionnel et technique adapté aux besoins des prescripteurs  
 Collecte des informations aux fournisseurs ( RFP, RFQ) en fonction des règles d'achat public / privé  
 Appels d'offres : mise en place, structure et rédaction des clauses, analyse des réponses en fonction des critères de sélection  
 Adaptation des appels d'offres aux exigences des pays  
 Gestion et suivi du budget achats  
 Utilisation des Incoterms ICC 2020 pour déterminer les prix d'achat  
 Mise en place de procédures douanières et modes de paiement selon les fournisseurs / pays

**BLOC 3 : NEGOCIATION DES ACHATS - CONTRATS - PARTENARIATS**

Stratégie de négociation – check-list des clauses à négocier – conduite d'une négociation  
 Négociation dans un environnement multiculturel – Négociation à distance  
 Environnement juridique des marchés publics / marchés privés  
 Conditions générales d'achats – Accords cadres – Contrats commerciaux  
 Aspects juridiques des achats : clauses contractuelles adaptées aux fournisseurs / pays  
 Partenariats : cotraitance, sous-traitance , coopération...

**BLOC 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE ACHAT ET GESTION DE LA RELATION FOURNISSEUR**

Les critères de notation des fournisseurs - Indicateurs de performance  
 Les procédures d'audit et de pilotage des fournisseurs  
 Le plan de progrès fournisseurs  
 Analyse des coûts globaux – analyse de la valeur et pistes d'optimisation

**COMPÉTENCE TRANSVERSE : ANGLAIS PROFESSIONNEL / ANGLAIS DES ACHATS**

Appels d'offres – Contrats d'achats – Négociation des achats

## VALIDATION DE L'EXAMEN

Après validation du cycle Bac+3, l'étudiant se verra remettre la certification  
 « Acheteur France et International »  
 code NSF 312P de niveau 6 délivré par le CTI. JO du 21/03/2021.

## POUR NOUS REJOINDRE

- 1 Demande d'informations :  
info@ctifformation.com  
- CV  
- Niveau d'études  
- Formation souhaitée
- 2 TEST anglais
- 3 Entretien de motivation
- 4 Réponse sous 10 jours
- 5 Examen de la candidature  
par la commission  
d'admission
- 6 Accompagnement  
personnalisé à la recherche  
d'entreprise pour les  
candidats admis

NOS FORMATIONS SONT OUVERTES AUX  
 PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP



APRÈS ÉTUDE DU DOSSIER.  
 POUR TOUTE QUESTION, VEUILLEZ CONTACTER  
 NOTRE RÉFÉRENT HANDICAP :

Contact : samir.behary@ifcv.fr

**CONTACT ORGANISME**

C.T.I. - Centre de Techniques Internationales  
 70 rue Anatole France - 92300 Levallois-Perret

Tél : 01 84 78 22 14 - www.ctifformation.com

Métro : Anatole France (ligne 3)

Demande d'information : info@ctifformation.com