



LA PLASTURGIE
Créateurs du futur

CQP Plasturgie Acheteur en plasturgie et composites

FORMATION



Cahier des charges pour
les organismes de formation



Les objectifs



Une certification de compétences instaurée et reconnue par la Branche de la plasturgie



➔ Un CQP – Certificat de Qualification Professionnelle – permet la valorisation officielle des atouts du candidat.

Un CQP est conçu par des professionnels pour des professionnels. Il s'agit d'une certification officielle et nationale, créée par la Branche de la plasturgie pour répondre à un besoin spécifique en compétences et certification.

➔ Il certifie la détention des compétences nécessaires à l'exercice d'un emploi, permettant ainsi à son détenteur de prouver sa capacité à tenir un emploi qualifié.

Il garantit la maîtrise des compétences aux employeurs, ce qui est très utile en cas de recrutement, de mobilité interne ou d'un besoin de reconnaissance officielle d'une qualification détenue en tant que professionnel.

Le 13 mars 2018, la CNPE⁽¹⁾ de la Branche de la Plasturgie a arrêté des référentiels d'activités, de compétences et de certification pour le métier d'Acheteur en plasturgie et composites.

Cette création est le résultat de l'analyse des besoins GRH identifiés dans la Branche

➔ La CNPE de la Plasturgie décide de la création, de la mise à jour ou de la suppression d'un CQP Plasturgie en réponse à des besoins identifiés au sein de la Branche professionnelle.

Cette décision s'appuie sur une analyse des besoins en lien avec le(s) métier(s) visé(s) par le CQP Plasturgie. Les évolutions des métiers et les liens entre les différents métiers ainsi que les passerelles avec d'autres certifications doivent être pris en compte.

Le CQP Acheteur en plasturgie et composites s'est imposé dans un contexte où le marché des matières se transforme significativement, avec notamment une interdépendance mondiale plus forte. Les plasturgistes sont dans une position asymétrique défavorable par rapport aux fournisseurs de matières. Les enjeux mondiaux liés notamment à l'environnement, au climat ou à la géopolitique impactent directement le marché des polymères et du pétrole et renforcent le besoin de formations spécifiques dans le domaine des achats : des formations certifiantes permettant aux titulaires de maîtriser une double compétence en plasturgie/composites et en achats.

1. Commission Nationale Paritaire de l'Emploi : instance paritaire représentant les employeurs et les salariés de la Plasturgie

L'étude de la faisabilité du CQP a été nourrie par les réflexions de plusieurs séminaires (« journées achat matière » - évènement annuel de la Fédération de la Plasturgie et des Composites, dont l'édition 2017 était consacrée à la création du CQP), ainsi qu'aux travaux réalisés par la commission « matières ».

Plusieurs échanges avec des professionnels (acheteurs) et des échanges en CNPE de la Plasturgie ont permis à la Branche de la Plasturgie de conclure à la création de ce CQP.

Modalités de construction des Certificats de Qualification Professionnelle de la Plasturgie

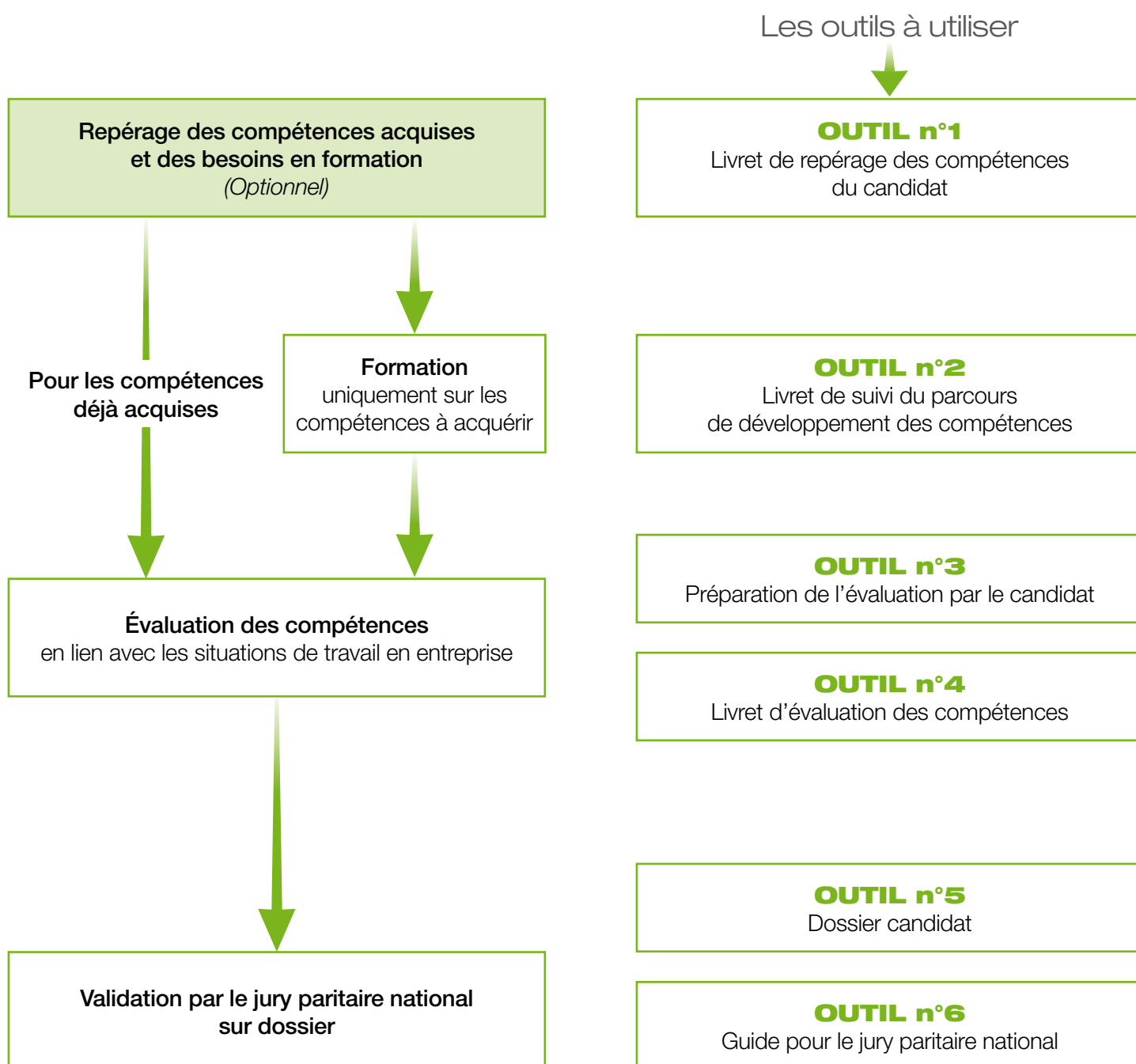
- ➔ Pour chaque CQP Plasturgie, les éléments suivants sont élaborés par la Branche :
 - **Un référentiel d'activités** détaillant les situations de travail rencontrées
 - **Un référentiel de compétences** organisé en différents blocs de compétences
 - **Un référentiel de certification** décrivant les compétences évaluées

- ➔ Afin d'accompagner la mise en œuvre de la démarche CQP, d'outiller les différents acteurs et de garantir la qualité de l'évaluation, sont également élaborés, pour chaque CQP Plasturgie, les outils suivants :
 - Le « **Livret de repérage des compétences du candidat** » à utiliser et renseigner lorsqu'une démarche préalable de repérage des compétences est mise en œuvre pour le candidat dans l'entreprise (cette démarche est mise en œuvre en tant que de besoin et n'est pas obligatoire).
 - Le « **Livret de suivi du parcours de développement des compétences** » à renseigner lorsqu'un parcours de formation est organisé, en particulier pour les Contrats de professionnalisation.
 - Le document de « **Préparation de l'évaluation des compétences par le candidat** ».
 - Le « **Livret d'évaluation des compétences** » décrivant les modalités d'évaluation et les critères d'évaluation des compétences. Cette évaluation s'appuie sur un entretien avec le candidat, complété par une observation en situation professionnelle.
 - Le « **Dossier candidat** » qui permet au candidat de présenter son expérience professionnelle et qui est utilisé en tant que dossier de demande de recevabilité si le candidat souhaite faire valider les acquis de son expérience.
 - Le « **Guide pour le jury paritaire national** » décrivant les règles de fonctionnement du jury paritaire national.

Présentation de la démarche de certification

Les différents outils de la démarche CQP Plasturgie

Ces outils sont à utiliser tout au long de la démarche CQP.



Présentation du référentiel du CQP Acheteur en plasturgie et composites

Le métier

- ➔ Le (la) titulaire du CQP Acheteur en plasturgie et composites assure les activités achats dans le domaine plastiques et composites, en garantissant l'interface avec les clients internes et le marché fournisseur pour optimiser la qualité, le service, le coût, les délais et l'innovation et sécuriser les ressources externes de l'entreprise. Il/elle exerce son activité professionnelle au sein d'une unité de supply chain/achats/logistique sous la responsabilité soit du chef d'entreprise, soit du directeur des achats.

Le référentiel

- ➔ Le CQP Plasturgie Acheteur en plasturgie et composites est constitué de 3 blocs de compétences composés au total par 8 domaines de compétences et 11 activités. Chaque bloc peut être certifié individuellement, le CQP est obtenu quand les 3 blocs sont validés. Le référentiel d'activités, de compétences et de certification complet se trouve à la fin du cahier des charges.

Activités	Domaines de compétences
BLOC 1 : Analyser la demande interne de matières à sourcer	
A1. Établissement d'une veille sur le marché des matières	Se documenter et analyser la nature et la qualité de la matière
A2. Analyse et décomposition des coûts de la matière	
A3. Finalisation de la sélection de la matière	
BLOC 2 : Définir la stratégie internationale des achats matière	
A4. Optimisation des équilibres économiques de l'entreprise	Construire une stratégie achat
A5. Identification des fournisseurs potentiels en vue de la négociation	Présélectionner et référencer les fournisseurs en fonction de critères stratégiques
A6. Sécurisation de la disponibilité matière	Sécuriser la disponibilité de la matière
A7. Mise en œuvre de la négociation avec les fournisseurs	Négocier avec un fournisseur
BLOC 3 : Mettre en œuvre la gestion opérationnelle des achats matière	
A8. Rédaction du contrat fournisseur assurant la bonne réalisation contractuelle des accords définis	Formaliser les accords et veiller au respect des normes et garanties
A9. Organisation et mise en œuvre de l'acheminement de la matière	Acheminer la matière
A10. Suivi de l'exécution des contrats et du maintien de la qualité	Manager les fournisseurs
A11. Gestion de la relation avec le fournisseur	

La prestation attendue de l'organisme de formation

1

Ingénierie pédagogique et réalisation des formations

- ➔ L'organisme de formation, a priori un établissement **expérimenté sur les compétences plasturgie**, devra développer sa propre ingénierie pédagogique et son référentiel de formation. Il respectera précisément les référentiels d'activités, de compétences et de certification du CQP, ainsi que le découpage par blocs élaborés par la Branche, afin de permettre de définir un parcours de formation et de certification individualisable par blocs en fonction du positionnement des candidats.

Pour cela il pourra par exemple **s'associer avec un autre établissement pour combiner deux expertises complémentaires** (par exemple une association école d'ingénieur - école de commerce), pour certains blocs ou domaines de compétences. Il pourra aussi s'associer avec des formateurs compétents, par exemple en sous-traitance.

La durée maximale de la formation (en cas de parcours complet) doit être calculée pour pouvoir en informer les candidats et entreprises. Naturellement, cette durée devra être plus courte si le positionnement du candidat fait apparaître des compétences déjà maîtrisées.

- ➔ **Elaborer l'ensemble des supports pédagogiques** notamment établir ou collecter les études de cas pour la formation
- ➔ **Animer l'ensemble de la formation**
en sélectionnant des intervenants maîtrisant les compétences en lien avec le CQP Plasturgie Acheteur en plasturgie et composites
- ➔ **Se charger de l'organisation matérielle et logistique des formations** (salle, mobilier, matériel pédagogique, consommables)
- ➔ **Mettre à disposition les moyens techniques adéquats**

2

Accompagnement du parcours de formation et évaluation

- ➔ En fonction du positionnement du titulaire élaboré par les intervenants spécialisés de la Branche, proposer un parcours pédagogique individuel.
- ➔ Accompagner l'acquisition des compétences du candidat en utilisant l'Outil 2 mis en place par la Branche, et en facilitant la coordination avec l'entreprise du candidat.
- ➔ Si nécessaire, accompagner l'évaluation du candidat en cas d'évaluation en situation simulée en organisme de formation, en mettant à disposition la salle et le matériel nécessaire pour les évaluateurs habilités par la Branche de la plasturgie.

3

Formalités administratives et de communication

- ➔ Assurer un certain nombre de tâches administratives liées au parcours, à titre d'exemples :
 - Réception des demandes de formation
 - Suivi administratif des candidats : confirmation, communication de dates, de programmes de formation, lieux d'intervention de l'action de formation...
 - Suivi administratif avec l'OPCA DEFI, l'entreprise de plasturgie, Pôle emploi, Conseil Régional...
 - Si jugé nécessaire par la Branche, participation à la réactualisation régulière des outils ou du référentiel

- ➔ Assurer la communication
 - A minima : mettre en œuvre une communication promotionnelle de sa formation CQP Plasturgie Acheteur en plasturgie et composites sur son site web, création de liens vers le site web du certificateur du CQP
 - Indiquer le rythme des formations ainsi que les dates des formations
 - Apporter une information individualisée aux entreprises et aux candidats

- ➔ Recueil d'informations et suivi des candidats
 - Recueillir les informations sur les profils des candidats notamment au niveau scolaire, diplômes obtenus, expérience professionnelle, âge, sexe, etc.
 - Gérer les inscriptions à l'évaluation et la gestion des flux des candidats et transmettre les bases de données au Certificateur du CQP Plasturgie en amont du jury
 - Assurer le suivi statistique des candidats et des titulaires à 6 mois et à 2 ans après la certification en adressant un questionnaire par mail
 - Compiler les retours et les présenter sous forme de feuille Excel dont le modèle sera donné par la Branche
 - Transmettre la base de données actualisée au Certificateur du CQP Plasturgie à la fin de chaque session, et pour le suivi statistique, une fois par an, au début du mois de janvier

4

Accompagnement VAE

- ➔ Si souhaité par le candidat, l'accompagner pour la rédaction du dossier du candidat. Pour cela, suivre les recommandations du ministère de l'Éducation nationale sur l'accompagnement et la présentation des dossiers : www.vae.gouv.fr

Les modalités pour débiter la formation

A

Enregistrement de votre offre en formation pour le référencement par la Branche

- ➔ Aucune habilitation ou contractualisation avec les organismes de formation intéressés par ce CQP n'est exigée par la CNPE.

En revanche, un enregistrement auprès de la CNPE est attendu de la part des organismes de formation qui souhaitent se positionner sur la formation de ce CQP que ce soit seul, ou en partenariat.

Pour cela, adresser un mail « d'Enregistrement d'offre de formation » à l'organisme assurant le Secrétariat des CQP Plasturgie.

- ➔ Les dossiers sont adressés par mail avec la mention « Enregistrement d'une offre en formation au CQP Plasturgie Acheteur en plasturgie et composites », à :

Fédération de la Plasturgie
Secrétariat des CQP
125 rue Aristide Briand
92300 Levallois Perret
cqp@fed-plasturgie.fr

B

La réponse attendue doit contenir les éléments suivants

permettant notamment d'élaborer une présentation des organismes de formation sur le site web du certificateur du CQP Plasturgie

- ➔ Fiche de présentation et d'identification de l'organisme de formation (dans l'ordre) :
 - Dénomination sociale, adresse, téléphone, courriel et adresse site web
 - Forme juridique, date de création
 - N° Siret, code NAF, numéro de déclaration d'activité
 - Identification du responsable légal de l'organisme de formation : nom, qualité
 - Identification du responsable ou de l'interlocuteur habilité pour la formation continue : nom, qualité
 - Référence de l'organisme de formation en matière de formation continue : domaines de compétences, secteurs d'intervention et publics concernés, références dans l'industrie, et la plasturgie en particulier
 - Attestation sur l'honneur de la situation de l'organisme de formation par rapport à ses obligations fiscales et sociales
 - Existence éventuelle et nature de liens personnels, contractuels ou partenariaux avec d'autres parties prenantes de cette certification

En cas de partenariat entre plusieurs établissements, merci de transmettre les mêmes éléments (présentation et identification) pour chacun d'entre eux.

➡ **Répondre à la prestation attendue par l'organisme de formation (voir chapitre précédent) :**

Cf.
1

Ingénierie pédagogique et réalisation des formations

- Préciser les objectifs généraux de la formation : reformulation de la compréhension du projet et de son contexte, précision de sa vision et son approche du sujet.
- Descriptif de l'ingénierie de formation : un référentiel de formation provisoire (au moins des exemples) dans le respect des exigences de ce cahier des charges et du référentiel d'activités, de compétences et de certification, en précisant les approches de chaque bloc de compétences – ainsi que la répartition en cas de partenariat avec une école de commerce.
- Préciser l'ingénierie pédagogique, et donner des exemples d'outils utilisés, en argumentant ses choix pédagogiques, à titre d'exemples : études de cas, vidéos, jeux de rôles, documents divers utilisés dans la formation ; propositions éventuelles de moyens pédagogiques innovants ou spécifiques. À titre d'exemples : e-learning, plateformes collaboratives d'échanges d'informations ou de données entre les stagiaires, etc.
- Décrire l'organisation de l'équipe pédagogique et joindre les CV des formateurs, précisant notamment leurs expériences en lien avec le CQP Plasturgie Acheteur en plasturgie et composites.
- Préciser le nombre de stagiaires minimum et maximum pour les séances de formation.
- Rythme de formations ; nombre de sessions annuelles pressenties.
- Durée globale du parcours de formation complet (à titre indicatif) et par blocs.
- Lieux de réalisation des formations et zones d'intervention envisagées.

Cf.
2

Accompagnement du parcours de formation

- ➡ Descriptif des moyens mis en œuvre pour l'accompagnement du parcours de certification :
- Reformulation de la compréhension de ce volet, précision de sa vision et son approche de l'accompagnement du parcours de certification
 - Illustrations de la capacité à élaborer des parcours individualisés à partir d'un positionnement
 - Référence de l'organisme de formation en matière d'accompagnement à l'évaluation : organisation d'évaluation en situations simulées

Cf.
3

Formalités administratives

- ➡ Descriptif des moyens mis en œuvre pour l'administration :
- Reformulation de la compréhension de ce volet et description de l'approche envisagée de la gestion des formalités administratives
 - Précisions sur l'expérience des activités attendues dans ce volet
- ➡ Descriptif des moyens mis en œuvre pour la communication :
- Reformulation de la compréhension de ce volet, précision de sa vision et son approche de la communication
 - Exemples de documents de communication et de publicité : précisions sur la communication envisagée pour le CQP, précisions sur l'existence ou non de site web

- ➔ Descriptif des moyens mis en œuvre pour le recueil d'informations sur les candidats et suivi statistique des titulaires :
 - Reformulation de la compréhension de ce volet, précision de sa vision et son approche
 - Expériences du suivi des candidats (comment, fréquences, relances pour les questionnaires...) et de l'établissement de statistiques
 - Expériences de la coordination avec l'administrateur du CQP (Certificateur du CQP Plasturgie, CNPE...)



Accompagnement VAE

- ➔ Descriptif des moyens mis en œuvre pour l'administration :
 - Reformulation de la compréhension de ce volet, précision de sa vision et son approche
 - Expériences de l'accompagnement VAE des candidats



Référentiel complet



1. Présentation et articulation des référentiels

BLOC 1 : ANALYSER LA DEMANDE INTERNE DE MATIÈRES A SOURCER

Domaine de compétences 1 : Se documenter et analyser la nature et la qualité de la matière

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A1. Établissement d'une veille sur le marché des matières	<p>C1.1 Collecter l'information sur le marché des matières</p> <ul style="list-style-type: none"> • Établir et suivre une veille mondiale du marché des matières à l'aide de recherches web ou de revues de presse, y compris en anglais • Classer l'information en fonction des données sur la chaîne de la production en amont (pétrole et polymères) et en aval (acteurs de la production des matières) • Faciliter son exploitation par d'autres collaborateurs 	<p>C1.1 Collecter l'information sur le marché des matières</p> <ul style="list-style-type: none"> • Établir et suivre une veille mondiale du marché des matières à l'aide de recherches web ou de revues de presse, y compris en anglais • Classer l'information en fonction des données sur la chaîne de la production en amont (pétrole et polymères) et en aval (acteurs de la production des matières) • Faciliter son exploitation par d'autres collaborateurs 	<p>M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des activités d'analyse des marchés et de veille <p>Dossiers pour l'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentations techniques • Revues de presse <p>Durée estimée : 15 minutes</p>	<p>La documentation collectée sur le marché est pertinente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les outils et journaux professionnels utilisés par l'industrie de la plasturgie sont connus y compris les journaux en anglais • La veille est diversifiée et les éléments collectés portent bien sur les matières à sourcer • Le classement permet de suivre les informations sur le marché en amont et en aval de la production et d'orienter les choix stratégiques de l'entreprise en matière d'achat

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TACHES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A2. Analyse et décomposition des coûts de la matière	<p>C1.2 Analyser la structuration des coûts des besoins de matières</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les besoins matières exprimés par les clients internes • Identifier le marché de l'achat matière (commodités, polymères techniques, polymères de spécialité, renforts et charges) • Identifier les composants de la matière : sa composition, sa famille d'additifs, ses propriétés, sa fonction et procédé de transformation • Analyser les spécifications du produit afin de mesurer sa qualité • Décomposer ou analyser le coût selon le marché de la matière : <ul style="list-style-type: none"> - Marché des Commodités : analyser le coût en appliquant les indices des instituts spécialisés - Marché des Polymères techniques et Polymères de spécialité : décomposer le coût en intégrant les différents éléments de sa composition, identifier les parties recyclées et recyclables, calculer le coût de recyclage - Marché des renforts et charges • Estimer le coût de non-qualité et l'intégrer dans l'analyse du coût matière 	<p>C1.2 Analyser la structuration des coûts des besoins de matières</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les besoins matières exprimés par les clients internes • Identifier le marché de l'achat matière (commodités, polymères techniques, polymères de spécialité, renforts et charges) • Identifier les composants de la matière : sa composition, sa famille d'additifs, ses propriétés, sa fonction et procédé de transformation • Analyser les spécifications du produit afin de mesurer sa qualité • Décomposer ou analyser le coût selon le marché de la matière : <ul style="list-style-type: none"> - Marché des Commodités : analyser le coût en appliquant les indices des instituts spécialisés - Marché des Polymères techniques et Polymères de spécialité : décomposer le coût en intégrant les différents éléments de sa composition, identifier les parties recyclées et recyclables, calculer le coût de recyclage - Marché des renforts et charges • Estimer le coût de non-qualité et l'intégrer dans l'analyse du coût matière 	<p>M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <p>Dossiers pour l'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dossiers techniques • Cahier des charges • Indices des instituts <p>Durée estimée : 15 minutes</p>	<p>L'analyse de la structuration du coût est correcte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les propriétés de chaque matière plastique présentée sont identifiées (mécaniques, thermiques, physiques...) • Les différents marchés et familles d'additifs et leur fonction sont identifiés et mentionnés • Les procédés de transformation des plastiques et composites (extrusion, injection, thermoformage, enduction, compression, enroulement sur renfort, enroulement filamentaire...) sont mentionnés sans erreurs • La composition de la matière est analysée et identifiée, la qualité est précisée • Le coût est décomposé ou analysé pour chaque marché, en intégrant le coût de non-qualité

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TACHES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A3. Finalisation de la sélection de la matière	<p>C1.3 Analyser le poids total de la matière dans l'industrie ainsi que les impacts des données économiques et exogènes, suggérer des solutions de substitution</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les processus industriels influençant les spécifications du produit • En déduire l'importance pour le procédé industriel (quel poids total dans l'industrie) • Prendre en compte les données économiques et géopolitiques (indices européens et exogènes) spécifiques aux matières à sourcer et analyser leurs impacts potentiels • Identifier les matières de substitution • Identifier les tendances de nouveaux matériaux sur le marché et les présenter aux services décisionnels concernés (recherche et développement, finance) pour une prise en compte ou non • Proposer les solutions envisagées au service chargé de la conception des produits, préconiser des matières afin d'affiner les spécifications produits dans une logique qualité/coût ou de doubles homologations • En concertation avec les services impliqués, finaliser le choix de matières et de produits, en assurant le meilleur rapport qualité/prix 	<p>C1.3 Analyser le poids total de la matière dans l'industrie ainsi que les impacts des données économiques et exogènes, suggérer des solutions de substitution</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les processus industriels influençant les spécifications du produit • En déduire l'importance pour le procédé industriel (quel poids total dans l'industrie) • Prendre en compte les données économiques et géopolitiques (indices européens et exogènes) spécifiques aux matières à sourcer et analyser leurs impacts potentiels • Identifier les matières de substitution • Identifier les tendances de nouveaux matériaux sur le marché et les présenter aux services décisionnels concernés (recherche et développement, finance) pour une prise en compte ou non • Proposer les solutions envisagées au service chargé de la conception des produits, préconiser des matières afin d'affiner les spécifications produits dans une logique qualité/coût ou de doubles homologations • En concertation avec les services impliqués, finaliser le choix de matières et de produits, en assurant le meilleur rapport qualité/prix 	<p>M1. Observation en situation professionnelle et/ou M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <p>Dossiers pour l'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dossiers techniques de spécifications produits • Dossiers de production industrielle <p>Durée estimée : 15 minutes</p>	<p>La sélection matière est optimale</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse des processus industriels est pertinente et permet de comprendre le poids total dans l'industrie • Les données économiques et géopolitiques sont prises en compte : les principaux indices européens, leur fonctionnement et leur intérêt, ainsi que les indices exogènes (volatilité du prix du baril de pétrole, parité EUR/USD, etc.) sont indiqués • Plusieurs matières de substitution ou nouveaux matériaux sont cités • La transmission d'informations et les échanges avec les autres services impliqués sont pertinents, l'argumentation est convaincante • Le choix final de matière à sourcer prend en compte la meilleure équation prix/qualité/poids dans l'industrie et l'expression des besoins des clients internes

BLOC 2 : DÉFINIR LA STRATÉGIE INTERNATIONALE DES ACHATS MATIÈRE

Domaine de compétences 2 : Construire une stratégie achat

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A4. Optimisation des équilibres économiques de l'entreprise	<p>C2.1 Construire une stratégie achat à 2-3 ans</p> <ul style="list-style-type: none"> • Établir une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) du marché • Tracer les grandes lignes de la stratégie d'achat (nombre de fournisseurs, nombre d'alternatives), en fonction des marchés, lignes de produits, régions... • Déterminer une politique d'achats et développer un argumentaire pour la faire accepter auprès des clients et des collègues : <ul style="list-style-type: none"> - Engagement (contrat ou spot) - Géolocalisation (Europe/ hors Europe) - Nombre homologation des références plastiques - Make or buy pour les composites, etc. • Étudier l'impact du coût matière sur le taux de marge • Fixer un « target price » (prix objectif) • Définir une stratégie d'approvisionnement/ stock, et un prévisionnel d'achats (solde de sécurité, bon de commande...) en fonction de la production et des services commerciaux • Construire un prévisionnel de budgets et anticiper l'évolution des prix matières • Créer des outils permettant aux équipes commerciales d'être au fait de la stratégie d'achat de l'entreprise 	<p>C2.1 Construire une stratégie achat à 2-3 ans</p> <ul style="list-style-type: none"> • Établir une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) du marché • Tracer les grandes lignes de la stratégie d'achat (nombre de fournisseurs, nombre d'alternatives), en fonction des marchés, lignes de produits, régions... • Déterminer une politique d'achats et développer un argumentaire pour la faire accepter auprès des clients et des collègues : <ul style="list-style-type: none"> - Engagement (contrat ou spot) - Géolocalisation (Europe/ hors Europe) - Nombre homologation des références plastiques - Make or buy pour les composites, etc. • Étudier l'impact du coût matière sur le taux de marge • Fixer un « target price » (prix objectif) • Définir une stratégie d'approvisionnement/ stock, et un prévisionnel d'achats (solde de sécurité, bon de commande...) en fonction de la production et des services commerciaux • Construire un prévisionnel de budgets et anticiper l'évolution des prix matières • Créer des outils permettant aux équipes commerciales d'être au fait de la stratégie d'achat de l'entreprise 	<p>M3. Renseignement par le candidat d'un document écrit portant sur la rédaction de documents techniques et/ou</p> <p>M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation par le candidat de ses activités de stratégie achats <p>Dossiers pour l'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégies achat • Politique achat • Stratégies stock • Analyse SWOT • Target price • Budgets • Etc. <p>Durée estimée : 30 minutes</p>	<p>La stratégie d'achat permettrait de préserver les équilibres économiques de l'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse SWOT permet de situer les enjeux et risques majeurs liés aux achats • Les grandes lignes sont déterminées, elles sont les mieux adaptées aux enjeux particuliers de la plasturgie • La politique d'achat prend en compte une réflexion sur l'engagement, le lieu, le nombre de références plastiques, le make or buy, etc. • Les arguments développés permettent de faire accepter la politique d'achat auprès des clients ou des collègues • L'impact du coût matière sur le taux de marge est identifié • Le target price est déterminé • La stratégie d'approvisionnement est pertinente par rapport à la matière et le marché • Le budget prévisionnel est réaliste • Les outils créés permettent d'informer des équipes commerciales sur la stratégie d'achat

Domaine de compétences 3 : Présélectionner et référencer les fournisseurs en fonction de critères stratégiques

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TACHES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A5. Identification des fournisseurs potentiels en vue de la négociation	<p>C3.1 Présélectionner et référencer les fournisseurs en gérant les risques associés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir les critères pertinents de sélection et référencement (performance produits, capacités, délais, santé économique...) • Recenser l'ensemble des fournisseurs du marché susceptibles de répondre aux besoins achats de l'entreprise (typologie, outils et services apportés) • Conduire un audit : établir une analyse 360° du fournisseur et sa place sur le marché • Vérifier les normes et exigences en matières plastiques sur la santé, la sécurité et l'environnement à faire respecter par le fournisseur (Écolabel, certifications...) • Déterminer l'équation coût matière/coût transfert • Rédiger un appel d'offres basé sur toutes les informations collectées, le lancer • Assurer le suivi et l'analyse des offres, établir un benchmarking entre les fournisseurs en fonction des indicateurs de sélection, répartir le risque entre les fournisseurs • Enrichir le référencement des fournisseurs de l'entreprise et faciliter son déploiement par les autres services 	<p>C3.1 Présélectionner et référencer les fournisseurs en gérant les risques associés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir les critères pertinents de sélection et référencement (performance produits, capacités, délais, santé économique...) • Recenser l'ensemble des fournisseurs du marché susceptibles de répondre aux besoins achats de l'entreprise (typologie, outils et services apportés) • Conduire un audit : établir une analyse 360° du fournisseur et sa place sur le marché • Vérifier les normes et exigences en matières plastiques sur la santé, la sécurité et l'environnement à faire respecter par le fournisseur (Écolabel, certifications...) • Déterminer l'équation coût matière/coût transfert • Rédiger un appel d'offres basé sur toutes les informations collectées, le lancer • Assurer le suivi et l'analyse des offres, établir un benchmarking entre les fournisseurs en fonction des indicateurs de sélection, répartir le risque entre les fournisseurs • Enrichir le référencement des fournisseurs de l'entreprise et faciliter son déploiement par les autres services 	<p>M1. Observation en situation professionnelle et/ou M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <p>Dossiers pour l'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indicateurs de sélection • Référencement de fournisseurs • Besoins d'achats • Appel d'offres • Analyses de réponses aux appels d'offres • Benchmarking • Études de cas <p>Durée estimée : 20 minutes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les critères de sélection sont pertinents • Le recensement indique les fournisseurs susceptibles de répondre aux besoins d'achats • L'audit est conduit de manière satisfaisante, la place sur le marché du fournisseur est identifiée • Le risque est réparti de manière pertinente entre plusieurs fournisseurs • Les vérifications de normes et exigences sont approfondies • L'équation coût/transfert est établie correctement • L'appel d'offres est rédigé correctement • Plusieurs canaux de diffusion d'offres sont mentionnés • L'analyse des offres est pertinente • Le référencement est établi, il est accessible aux autres services de l'entreprise

Domaine de compétences 4 : Sécuriser la disponibilité de la matière

<p>A6. Sécurisation de la disponibilité matière</p>	<p>C4.1 Gérer le risque d’approvisionnement de la matière en sécurisant sa disponibilité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer la part de la demande de l’entreprise sur l’offre accessible • Assurer la pérennité de l’offre accessible • Identifier des alternatives en cas de rupture d’approvisionnement <ul style="list-style-type: none"> - estimer le stock chez les producteurs - vérifier l’homologation matière et les matières alternatives - rechercher de nouveaux fournisseurs 	<p>C4.1 Gérer le risque d’approvisionnement de la matière en sécurisant sa disponibilité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer la part de la demande de l’entreprise sur l’offre accessible • Assurer la pérennité de l’offre accessible • Identifier des alternatives en cas de rupture d’approvisionnement <ul style="list-style-type: none"> - estimer le stock chez les producteurs - vérifier l’homologation matière et les matières alternatives - rechercher de nouveaux fournisseurs 	<p>M1. Observation en situation professionnelle et/ou M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation par le candidat de ses activités de gestion de risque fournisseur <p>Dossiers pour l’évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dossiers techniques <p>Durée estimée : 5 minutes</p>	<p>La gestion permet de sécuriser l’approvisionnement matière</p> <ul style="list-style-type: none"> • La part de la demande de l’entreprise est identifiée • Les actions entreprises pour pérenniser l’offre sont pertinentes • Les alternatives sont identifiées et réalistes (déploiement possible)
---	--	--	--	--

Domaine de compétences 5 : Négocier avec un fournisseur

RÉFÉRENTIEL D’ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TACHES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS D’ÉVALUATION	CRITÈRES D’ÉVALUATION
<p>A7. Mise en œuvre de la négociation avec les fournisseurs</p>	<p>C5.1 Négocier avec le fournisseur en optimisant les conditions d’achat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir les objectifs en matière de matières, prix, volumes, délais, qualité et conditions de paiement en respectant les spécifications et les délais impartis • Préparer les arguments de l’entreprise, en prenant en compte sa place par rapport au fournisseur et celle qu’elle occupe sur le marché • Analyser les objectifs commerciaux du fournisseur en matière de coût, marges, position sur son marché et sa santé financière • Négocier les conditions et les garanties dans un contexte multiculturel • Appliquer un vocabulaire technique « achat » dans la langue anglaise ou dans la langue de la négociation • Négocier la reprise de matières • Préparer les indicateurs décisionnels et les tableaux de préparation de négociation 	<p>C5.1 Négocier avec le fournisseur en optimisant les conditions d’achat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir les objectifs en matière de matières, prix, volumes, délais, qualité et conditions de paiement en respectant les spécifications et les délais impartis • Préparer les arguments de l’entreprise, en prenant en compte sa place par rapport au fournisseur et celle qu’elle occupe sur le marché • Analyser les objectifs commerciaux du fournisseur en matière de coût, marges, position sur son marché et sa santé financière • Négocier les conditions et les garanties dans un contexte multiculturel • Appliquer un vocabulaire technique « achat » dans la langue anglaise ou dans la langue de la négociation • Négocier la reprise de matières • Préparer les indicateurs décisionnels et les tableaux de préparation de négociation 	<p>M1. Observation en situation professionnelle et M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation par le candidat de ses activités de négociation <p>Dossiers pour l’évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Études de cas pour mise en situation professionnelle de négociation • Analyses d’objectifs • Analyses coûts <p>Durée estimée : 20 minutes</p>	<p>La négociation optimise les conditions d’achat pour l’entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les objectifs respectent les spécifications et les délais impartis • Les arguments prennent en compte les enjeux de la négociation • Les objectifs commerciaux sont identifiés • La négociation prend en compte le contexte multiculturel, les codes de la région ou de la zone concernée ainsi que les expressions techniques en anglais ou dans la langue de la négociation sont maîtrisés • La négociation de la reprise matière prend en compte le cycle de vie matière jusqu’à la fin de vie du produit (récupération en interne ou vente, coût de destruction matières) • Les indicateurs et tableaux sont pertinents

BLOC 3 : METTRE EN ŒUVRE LA GESTION OPERATIONNELLE DES ACHATS MATIÈRE

Domaine de compétences 6 : Formaliser les accords et veiller au respect des normes et garanties

<p>A8. Rédaction du contrat fournisseur assurant la bonne réalisation contractuelle des accords définis</p>	<p>C6.1 Rédiger un projet de contrat fournisseur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rédiger un projet de contrat prenant en compte les accords définis en garantissant la confidentialité des informations sensibles • Introduire les clauses faisant respecter la propriété intellectuelle et industrielle ainsi que les garanties • Établir les conditions de paiement/escompte • Vérifier l'intégrité du fournisseur et son respect au regard des engagements RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises), normes 	<p>C6.1 Rédiger un projet de contrat fournisseur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rédiger un projet de contrat prenant en compte les accords définis en garantissant la confidentialité des informations sensibles • Introduire les clauses faisant respecter la propriété intellectuelle et industrielle ainsi que les garanties • Établir les conditions de paiement/escompte • Vérifier l'intégrité du fournisseur et son respect au regard des engagements RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises), normes 	<p>M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation par le candidat de ses activités de contractualisation <p>Dossiers pour l'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compte rendu négociation • Contrats <p>Durée estimée : 5 minutes</p>	<p>Le projet de contrat est cohérent et complet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il prend en compte les accords établis • Il vérifie le respect de la propriété intellectuelle et industrielle, les garanties et assure le
---	---	---	---	---

Domaine de compétences 7 : Acheminer la matière

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A9. Organisation et mise en œuvre de l'acheminement de la matière	<p>C7.1 Etablir le circuit logistique du transport de la matière première et gérer l'administration</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier le circuit logistique • Sélectionner le mode de transport approprié en respectant les impératifs de la production, la stratégie de l'entreprise, les responsabilités associées (matières dangereuses) et les dispositions RSE de l'entreprise • Intégrer les contraintes de stockage y compris celles liées aux matières dangereuses et veiller à l'application des normes (QHSE - Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement, etc.) ainsi que les dispositions RSE de l'entreprise • Analyser la meilleure équation entre le temps, le coût (y compris de stockage), les délais et l'organisation • Conduire un appel d'offres « transport » multimodal (rédaction et analyse des offres) • Gérer les rapports avec les douanes, transitaires et assurer les taxes à payer • Comparer l'offre des assurances avec les Incoterms et vérifier sa cohérence avant souscription 	<p>C7.1 Etablir le circuit logistique du transport de la matière première et gérer l'administration</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier le circuit logistique • Sélectionner le mode de transport approprié en respectant les impératifs de la production, la stratégie de l'entreprise, les responsabilités associées (matières dangereuses) et les dispositions RSE de l'entreprise • Intégrer les contraintes de stockage y compris celles liées aux matières dangereuses et veiller à l'application des normes (QHSE - Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement, etc.) ainsi que les dispositions RSE de l'entreprise • Analyser la meilleure équation entre le temps, le coût (y compris de stockage), les délais et l'organisation • Conduire un appel d'offres « transport » multimodal (rédaction et analyse des offres) • Gérer les rapports avec les douanes, transitaires et assurer les taxes à payer • Comparer l'offre des assurances avec les Incoterms et vérifier sa cohérence avant souscription 	<p>M1. Observation en situation professionnelle et/ou M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation par le candidat de ses activités d'établissement de circuits logistiques et d'établissement d'appel d'offres multimodal <p>Dossiers pour l'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incoterms • Polices d'assurance • Documents de douane, de transitaires • Études de cas <p>Durée estimée : 10 minutes</p>	<p>L'acheminement est assuré en garantissant la meilleure équation temps, coût, délai, organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les solutions logistiques et de stockage sont optimales • L'appel d'offres multimodal est géré de manière efficace et pertinente • La gestion du transit de marchandises est effectuée sans erreurs • L'assurance souscrite respecte les Incoterms

Domaine de compétences 8 : Manager les fournisseurs

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A10. Suivi de l'exécution des contrats et du maintien de la qualité	<p>C8.1 Evaluer les fournisseurs et suivre la bonne exécution du contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir les indicateurs d'évaluation et de mesure de la performance • Établir un tableau de bord fournisseur permettant d'effectuer un suivi du prix, du produit, de la qualité (réclamations), du respect des dates, du service... • Le rendre accessible aux collaborateurs de l'entreprise • Suivre les actions et mettre en place un barème de « sanctions » 	<p>C8.1 Evaluer les fournisseurs et suivre la bonne exécution du contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir les indicateurs d'évaluation et de mesure de la performance • Établir un tableau de bord fournisseur permettant d'effectuer un suivi du prix, du produit, de la qualité (réclamations), du respect des dates, du service... • Le rendre accessible aux collaborateurs de l'entreprise • Suivre les actions et mettre en place un barème de « sanctions » 	<p>M1. Observation en situation professionnelle et/ou M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation par le candidat des procédures d'évaluation des fournisseurs et d'un système de support <p>Dossiers pour l'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indicateurs • Procédures de pilotage de la relation avec les fournisseurs • Tableaux de bord • Études de cas <p>Durée estimée : 10 minutes</p>	<p>Les indicateurs sont performants et le système de support permet un suivi pertinent des fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les indicateurs sont performants • Le tableau de bord est pertinent, son déploiement est possible par d'autres utilisateurs • Un barème d'action est mis en place, ce barème est opérationnel
A11. Gestion de la relation avec le fournisseur	<p>C8.2 Manager le fournisseur international</p> <ul style="list-style-type: none"> • Établir une relation de confiance permettant de renforcer la stabilité du partenariat • Déployer auprès des fournisseurs la stratégie de communication développée par les services concernés dans l'entreprise : - communiquer l'image réputationnelle de l'entreprise - promouvoir les qualités RSE de l'entreprise (environnement, business, Ressources Humaines...) • Gérer les tentations de corruption des fournisseurs 	<p>C8.2 Manager le fournisseur international</p> <ul style="list-style-type: none"> • Établir une relation de confiance permettant de renforcer la stabilité du partenariat • Déployer auprès des fournisseurs la stratégie de communication développée par les services concernés dans l'entreprise : - communiquer l'image réputationnelle de l'entreprise - promouvoir les qualités RSE de l'entreprise (environnement, business, Ressources Humaines...) • Gérer les tentations de corruption des fournisseurs 	<p>M1. Observation en situation professionnelle et M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation par le candidat d'exemples d'actions entreprises pour développer les relations avec les fournisseurs <p>Dossiers pour l'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Études de cas <p>Durée estimée : 10 minutes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les exemples d'actions entreprises favoriseraient le développement d'une relation de confiance • Le déploiement de la stratégie de communication met en valeur l'entreprise et renforce son image réputationnelle • Les tentatives de corruption sont correctement identifiées, les réactions sont pertinentes

2) Identification des blocs de compétences de la certification

BLOC 1 : ANALYSER LA DEMANDE INTERNE DE MATIÈRES A SOURCER	
DESCRIPTION = CAPACITÉS ATTESTÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
Domaine de compétences 1 : Se documenter et analyser la nature et la qualité de la matière	M1. Observation en situation professionnelle M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique
BLOC 2 : DÉFINIR LA STRATÉGIE INTERNATIONALE DES ACHATS MATIÈRE	
DESCRIPTION = CAPACITÉS ATTESTÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
<ul style="list-style-type: none"> • Domaine de compétences 2 : Construire une stratégie achat • Domaine de compétences 3 : Présélectionner et référencer les fournisseurs en fonction de critères stratégiques • Domaine de compétences 4 : Sécuriser la disponibilité de la matière • Domaine de compétences 5 : Négocier avec un fournisseur 	M1. Observation en situation professionnelle M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique M3. Renseignement par le candidat d'un document écrit portant sur la rédaction de documents techniques son expérience ou de sa période de mise en pratique
BLOC 3 : METTRE EN ŒUVRE LA GESTION OPÉRATIONNELLE DES ACHATS MATIÈRE	
DESCRIPTION = CAPACITÉS ATTESTÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
<ul style="list-style-type: none"> • Domaine de compétences 6 : Formaliser les accords et veiller au respect des normes et garanties • Domaine de compétences 7 : Acheminer la matière • Domaine de compétences 8 : Manager les fournisseurs 	M1. Observation en situation professionnelle M2. Entretien sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience ou de sa période de mise en pratique

Les 3 blocs peuvent être certifiés indépendamment. Le CQP est obtenu quand les 3 blocs ont été certifiés