



Fiche métier

Acheteur/euse

Négocie l'achat de produits et de services (animations promotionnelles, schémas logistiques, ...) de gré à gré (au cours du jour) ou au travers de contrats cadres et contrôle le respect des engagements pris par les fournisseurs.

→ AUTRES APPELLATIONS

Chef de marché

→ FICHE(S) ROME

[M1101 : Achats](#)

→ CONDITIONS D'EXERCICE / VARIABILITÉ DU MÉTIER

Selon les entreprises, l'acheteur/euse peut être chargé(e) de l'ensemble des achats ou être spécialisé sur une ou plusieurs gammes de produits.

De même, l'étendue de ses missions peut considérablement varier en fonction de la taille de l'entreprise et de l'articulation entre la fonction achats et la fonction marketing : il/elle peut être centré(e) sur la fonction achat ou être également chargé(e) d'activités de sourcing, être centré(e) sur les activités de négociation des achats sans intervention sur la sélection des produits ou au contraire couvrir un périmètre d'activités large, de la négociation des achats jusqu'à la gestion des assortiments, des performances et à la promotion des ventes. Dans sa fonction, l'acheteur/euse peut assurer une mission d'encadrement, avec l'animation d'une équipe plus ou moins importante.

→ ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

→ COMPÉTENCES

→ ACCÈS AU MÉTIER

Pré requis

Une expérience dans le domaine des achats ou de l'approvisionnement est généralement exigée pour exercer la fonction d'acheteur. Une compétence technique en relation avec les produits commercialisés par l'entreprise peut être requise.

Parcours possibles (attention cette liste est seulement indicative)

- ▶ Licence
- ▶ Master dans le domaine du commerce, des achats, école de commerce

→ DOMAINES DE CONNAISSANCE**Commerce**

- ▶ Processus et techniques des achats
- ▶ Techniques de négociation
- ▶ Procédures d'appel d'offres
- ▶ Méthodologie de prospection,
- ▶ Outils et techniques d'analyse et de veille sur les marchés
- ▶ Techniques d'élaboration d'un cahier des charges
- ▶ Indicateurs de performance spécifiques aux achats
- ▶ Spécificités des marchés internationaux
- ▶ Techniques de sourcing, de e-sourcing, de e-procurement et de benchmark

Législation / Règlementation

- ▶ Droit commercial, y compris international
- ▶ Règlementations associées aux produits commercialisés par l'entreprise
- ▶ Règles de compliance

Organisation

- ▶ Méthodologie de projet
- ▶ Techniques de travail collaboratif

Communication

- ▶ Techniques de communication
- ▶ Langues étrangères : anglais, une autre langue selon la localisation des fournisseurs

Logistique

- ▶ Organisation de la chaîne logistique
- ▶ Principes et procédures des transports, y compris internationaux

Connaissances techniques sur les produits

- ▶ Caractéristiques des fournisseurs
- ▶ Caractéristiques techniques, contraintes et spécificités des produits commercialisés par l'entreprise

Outils bureautiques et informatiques

- ▶ Outils bureautiques
- ▶ Progiciel de gestion intégrée (ERP)
- ▶ Bases de données produits/fournisseurs

→ D'UN MÉTIER À L'AUTRE ...

Il/elle peut également évoluer vers le métier de directeur/trice des achats ou de responsable approvisionnement.

→ UN MÉTIER EN MOUVEMENT

La fonction achats connaît une évolution notable dans les entreprises de la branche.

Alors que, jusqu'à présent, les achats étaient souvent réalisés de manière autonome à l'échelon régional voire territorial, une tendance à la structuration en cours d'une fonction achats centralisée se développe. Cette évolution a notamment pour fonction d'alimenter des plates-formes logistiques desservant une ou plusieurs régions et permet l'émergence de profils d'acheteurs devant prendre en charge les relations fournisseurs avec une dimension plus stratégique que par le passé. En effet, la fonction dépasse la seule vérification de critères pour aller vers la mise en place de projets, en lien avec les fournisseurs voire au sein de groupements avec d'autres grossistes

La création par les grossistes indépendants de groupements sous la forme de centrales d'achats connaît également une montée en puissance, avec un impact sur les acheteurs qui voient s'élargir leur portefeuille de fournisseurs, notamment à l'international, et peuvent être chargé(e)s de projets transversaux, pouvant être développés à l'échelle internationale. Ces démarches de recherche d'optimisation des achats devraient poursuivre leur croissance et prendre de l'ampleur à l'avenir.

Les conséquences en termes de besoins en compétences pour les acheteurs/euses ne sont pas neutres, avec un besoin de se professionnaliser sur les outils et méthodes spécifiques aux achats dans un contexte international, la pratique de langues étrangères, le pilotage de projets à l'interne et à l'externe, ...