



Commercialisation



Acheteur/euse bois

Autres appellations : Acheteur/euse approvisionneur/euse, qualicien/ne acheteur/euse



Finalité du métier : L'acheteur/euse recherche et sélectionne des produits (bois brut ou non transformé) et des fournisseurs selon la stratégie d'achat de l'entreprise et négocie les contrats commerciaux selon des objectifs de coûts, délais et qualité. Son rôle principal est d'assurer l'approvisionnement en bois nécessaire à l'entreprise pour la transformation ou la commercialisation. Il/elle peut élaborer une stratégie d'achat pour l'entreprise.



Principales activités

Identification des fournisseurs potentiels

- ➔ Veille et prospection du marché
- ➔ Analyse du marché
- ➔ Prospection de nouvelles sources d'approvisionnement
- ➔ Identification des fournisseurs potentiels en suivant la stratégie d'achats définie par la direction
- ➔ Recherche et référencement de fournisseurs

Mise en œuvre de la stratégie d'achats

- ➔ Détermination des besoins en approvisionnement et des stocks existants

Consultation des fournisseurs, négociation et sélection des meilleures offres-produits

- ➔ Elaboration et lancement des appels d'offres
- ➔ Analyse des projets et offres commerciales
- ➔ Conduite de négociation (prix et contrats)
- ➔ Elaboration des contrats avec les fournisseurs
- ➔ Choix des produits selon des critères précis de coût, de qualité et de services
- ➔ Le cas échéant, suivi du chantier forestier

Gestion des achats, suivi des commandes

- ➔ Gestion administrative des achats et du suivi des commandes
- ➔ Réception de la marchandise
- ➔ Contrôle de la qualité des achats
- ➔ Gestion des stocks

Compétences

Identifier les sources d'approvisionnement ou des fournisseurs potentiels

- Réaliser une veille sur le marché du bois et sur les sources d'approvisionnement au niveau local, national ou international
- Surveiller les fluctuations du marché et les changements réglementaires susceptibles d'affecter l'approvisionnement en bois
- Identifier et évaluer les sources d'approvisionnement en bois
- Identifier les fournisseurs potentiels (notamment les propriétaires forestiers, les exploitants forestiers et les négociants en bois) en suivant la stratégie d'achats définie par la direction

Définir les besoins d'achats

- Recueillir les besoins d'achat en bois auprès de la direction et des services concernés
- Conseiller les équipes internes sur les matières, produits et services en fonction de leurs besoins, des évolutions en cours ou à venir
- Réaliser des analyses prévisionnelles sur les besoins en achat de l'entreprise, en prenant en compte la planification de l'activité
- Concevoir et piloter la réalisation du plan d'achats

Gérer les procédures de sélection et de contractualisation avec un fournisseur de bois

- Etablir un cahier des charges exprimant les besoins
- Lancer et gérer les appels d'offres et sélectionner les fournisseurs capables de répondre aux besoins
- Évaluer et choisir une offre fournisseur en fonction de différents critères (coûts, délais, de qualité, de quantité)
- Vérifier la conformité réglementaire d'une offre en matière d'exploitation forestière et de commerce du bois
- Négocier avec le fournisseur les conditions d'approvisionnement en termes de coût, qualité, délai, conditions de paiement...
- Etablir un contrat d'achat dans le respect de la réglementation

Suivre un chantier de production forestière prévu au contrat

- Définir ou suggérer le prestataire des travaux forestiers
- Évaluer les risques (manutention, énergie, conditions naturelles) au cours du chantier
- Programmer les travaux forestiers : du site d'approvisionnement à l'entreprise
- Superviser l'exploitation d'un chantier sylvicole

Gérer la livraison et la réception du bois

- Gérer la logistique liée au transport du bois, en veillant à ce que les livraisons soient effectuées dans les délais
- Agréer la marchandise selon les cahiers des charges
- Localiser et aménager un espace de stockage pour les lots de bois
- Déclencher un ordre de facturation



Contexte professionnel

L'acheteur dialogue avec des interlocuteurs variés, il est également amené à se déplacer sur une zone géographique plus ou moins étendue pour rencontrer les fournisseurs. Son métier l'amène à effectuer de nombreux déplacements, éventuellement à l'étranger, s'il traite avec des fournisseurs internationaux.



Champ relationnel

- En interne: les services approvisionnement, production et qualité, la direction commerciale et la direction des achats
- En externe: fournisseurs et clients, autres interlocuteurs



Formation

Principales et certification

Niveau 5 :

- BTSA Technico-commercial produits de la filière bois
- BTS Technico-commercial spécialité bois, matériaux dérivés et associés
- BTS Négociation et relation client
- DUT Techniques de commercialisation

Niveau 6 :

- Licence pro métiers du bois parcours exploitation et commercialisation du bois
- Licence pro gestion et commercialisation des produits de la filière forestière
- Licence pro commerce spécialité technico-commerciale (pme-pmi)- parcours bois

Niveau 7 :

- Diplôme d'ingénieur management forestier et logistique d'approvisionnement
- Diplômes d'ingénieur avec compétences commerciales
- Master pro commerce ou spécialisation achat



Mobilités professionnelles

Métiers d'évolution et degré de proximité : Les acheteurs peuvent évoluer vers des métiers de direction de service d'achat et approvisionnement : chef de groupe achats et approvisionnement, responsable des achats et approvisionnement, directeur des achats et approvisionnement.

Métiers de provenance : Gestionnaire d'approvisionnement

Code ROME : M1101 - Achats