



FICHES MÉTIERS

Acheteur(euse)

BRANCHE DES COMMERCE DE GROS

IDCC 0573



Exploitation – Achats



Métier stable

Cette fiche métier présente un large éventail des missions susceptibles d'être exercées par le titulaire du poste, ainsi que les compétences associées dans les entreprises des commerces de gros (CCN 3044). Elle est réservée à un usage d'information sur le métier et ne peut en aucun cas être utilisée comme fiche emploi repère dans le cadre de la classification de la branche.



Édition
2025

BSERVATOIRE
AKTO



Informations générales

Finalité du métier :

L'acheteur(euse) négocie l'achat de produits et services de gré à gré ou au travers de contrats cadres et s'assure du respect des engagements pris par les fournisseurs.

Il/elle est chargé(e) de/d' :

- Rechercher et sélectionner des produits et des fournisseurs
- Négocier des contrats commerciaux
- Analyser des besoins et réaliser des achats

En fonction de l'entreprise et de sa taille, l'acheteur(euse) peut être chargé(e) de l'ensemble des achats ou d'une gamme spécifique de produits et / ou centré sur des activités de sourcing, de négociation... Il/elle peut également assurer des missions d'encadrement en animant une équipe.



Branche :

Commerces de gros



Domaine professionnel :

Exploitation - Achats



Autres appellations :

- Acheteur(euse) de commerce
- Acheteur(euse) approvisionneur(euse)
- Chef(fe) de marché



Correspondance ROME :

- D1101 – Achats

Relation(s) hiérarchique(s)

Il/elle intervient sous la responsabilité du responsable / directeur(trice) des achats

Activités

- Construire et développer un réseau de fournisseurs
- Analyser les besoins de l'entreprise et des clients
- Suivre la gestion des contrats et la relation avec les fournisseurs
- Participer au pilotage de l'activité et de projets au sein de l'entreprise

Compétences associées aux activités

Construire et développer un réseau de fournisseurs

- Rechercher et sélectionner des fournisseurs en accord avec la politique d'achats de l'entreprise
- Analyser les évolutions de l'offre de produits et leurs impacts sur le réseau de fournisseurs
- Réaliser une veille des fournisseurs, des tarifs et tendances de marché en croisant différentes sources
- Identifier des sources d'approvisionnement en France et / ou à l'international afin d'assurer la stabilité de l'offre de produits (quantitatif et qualitatif) tout au long de l'année (et en identifier de nouvelles si besoin)
- Évaluer la fiabilité des fournisseurs afin de confirmer leur capacité à répondre aux besoins de l'entreprise
- Identifier les risques de rupture d'approvisionnement et les solutions à mettre en place en conséquence
- Contrôler les tarifs des produits en vue de respecter les budgets fixés

Analyser les besoins de l'entreprise et des clients

- Analyser les besoins spécifiques de l'entreprise en matière d'achats (recensement des besoins, quantification des coûts, inventaire des achats...) en mobilisant les interlocuteurs dédiés
- Analyser les besoins des clients finaux et de leur usage des produits
- Participer à la construction du cahier des charges et à la gestion des appels d'offres établis par le service achats (y compris évaluation des offres et respect des critères) en tenant compte des besoins identifiés, des critères à respecter et de la stratégie d'achats de l'entreprise

Suivre la gestion des contrats et la relation avec les fournisseurs

- Référencer les produits et fournisseurs en cours de contractualisation avec l'entreprise
- Repérer, dans l'offre des fournisseurs, les produits permettant de répondre aux besoins des clients
- Analyser des offres de fournisseurs en se basant sur les critères de l'entreprise
- Rédiger les contrats avec les fournisseurs en s'appuyant sur les services dédiés de l'entreprise (ex. services juridiques)
- Entretenir et développer la relation commerciale avec les fournisseurs
- Négocier les contrats, les conditions d'achats, les délais, les prix... avec les fournisseurs afin d'optimiser les coûts et respecter les budgets fixés et en veillant à la qualité des produits et à la qualité de la relation avec le fournisseur
- Suivre les règlements auprès des fournisseurs
- Veiller au respect des engagements des fournisseurs afin de tenir les délais et assurer l'activité de l'entreprise

Participer au pilotage de l'activité et de projets au sein de l'entreprise

- Analyser des indicateurs de performance du service des achats afin d'identifier les axes d'amélioration
- Réaliser des *reporting* et des rapports afin de suivre la politique d'achat de l'entreprise
- Participer à l'élaboration de la stratégie d'achat et de la stratégie commerciale de l'entreprise en collaborant avec les différents services de l'entreprise
- Participer à la mise en œuvre de processus d'achats au sein de l'entreprise en répartissant les achats auprès des différents fournisseurs
- Identifier de nouveaux besoins de produits / services et proposer de nouveaux outils d'amélioration et process

Prérequis

- Bonne connaissance des techniques d'achat et de négociation pour évaluer les fournisseurs, analyser les offres et obtenir les meilleures conditions en termes de qualité, coût et délai.
- Maîtriser les outils de gestion des achats (ERP, plateformes e-achats, outils d'analyse des dépenses) afin de piloter efficacement les processus d'approvisionnement.
- Capacité d'analyse, rigueur et sens de la relation fournisseur pour anticiper les besoins, sécuriser les approvisionnements et construire des partenariats durables.

Voies d'accès au métier par la certification

- Métier accessible à la suite d'un diplôme de niveau Bac+2 minimum dans le domaine des achats, le commerce, technique ou dans un secteur spécifique.
- Une expérience dans le secteur des achats ou de l'approvisionnement peut être requise.
- Exemples de certifications d'accès au métier appréciées par les entreprises :
 - BTS Commerce international (niveau 5)
 - Licence pro Mention commerce et distribution (niveau 6)
 - Master Mention Commerce et distribution (niveau 7)
 - Diplôme d'école de commerce (niveau 7)

Domaines de compétences

Savoirs / Connaissances

- Organisation d'un site / d'une plateforme de stockage et de la chaîne logistique
- Outils bureautiques et informatiques
- Logiciels d'achats et d'approvisionnements
- Logiciels de gestion budgétaire
- Techniques de vente
- Argumentation commerciale
- Réglementations (commerciales, de transport de marchandises, appels d'offres...)
- Règles et consignes de sécurité et d'hygiène
- Maîtrise de langues étrangères
- Techniques de *sourcing*
- Techniques de gestion des stocks

Savoir-faire / Compétences opérationnelles

- Maîtriser les outils informatiques
- Rédiger des rapports / comptes-rendus
- Réaliser une veille stratégique
- Gérer un appel d'offre
- Rédiger un cahier des charges et évaluer une offre
- Suivre un contrat
- Négocier un contrat
- Suivre un projet
- Réaliser un inventaire
- Entretenir une relation commerciale
- Réaliser des tâches de prospection
- Réaliser une vente
- Gérer des stocks

Savoir-être / Compétences comportementales

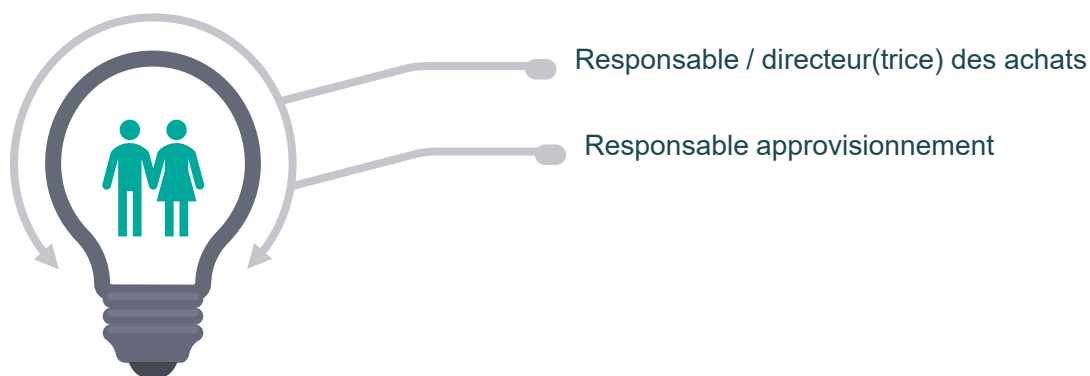
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Travailler en équipe
- Gérer des conflits
- Être force de proposition
- Avoir le sens des responsabilités
- Être rigoureux
- Être réactif
- Savoir gérer des situations d'urgence
- Savoir s'adapter
- Avoir un sens du relationnel
- Être autonome
- Être flexible

Conditions d'exercice du métier

- Le métier revêt un caractère stratégique au sein de l'entreprise.
- Le métier peut impliquer des déplacements pour rencontrer les fournisseurs, participer à des présentations de produits ou des salons.

Possibilités d'évolutions professionnelles

- Évolution possible vers le métier de responsable / directeur(trice) des achats ou de responsable approvisionnement.



Évolutions prospectives

Chiffres clés

Acheteurs non classés cadres⁽¹⁾ en 2023

Salarié(e)s



~ 3 920

Part des salariées Femmes



55 %



Moins de 20 ans : 0,3%

60 ans et plus : 2,7%

(1) Source : Données Insee - Base Tous Salariés 2023

Evolution du métier d'Acheteur



Métier stable

Principaux facteurs d'évolution et impacts sur les métiers



TRANSITION ECOLOGIQUE

- **Intégration de critères environnementaux dans les décisions d'achat** : prise en compte des labels, de l'empreinte carbone des produits, de la recyclabilité des matériaux ou de la durabilité des équipements dans le choix des fournisseurs.
- **Soutien au développement d'une chaîne d'approvisionnement plus responsable** : promotion des circuits courts, réduction des emballages à usage unique et sélection de partenaires engagés dans une démarche RSE.



TRANSITION NUMÉRIQUE

- **Utilisation d'outils digitaux de gestion des achats** : logiciels ERP et bases de données fournisseurs pour automatiser et fiabiliser les processus d'achat.
- **Analyse renforcée des données d'achat** : exploitation d'indicateurs de performance, de *reporting* automatisé et de solutions d'intelligence artificielle pour mieux anticiper les besoins et optimiser les dépenses.



TRANSITION ÉCONOMIQUE

- **Adaptation à la volatilité des marchés et des prix** : nécessité de sécuriser les approvisionnements dans un contexte d'inflation, de tensions sur les matières premières ou de fluctuations logistiques.
- **Recherche d'un meilleur équilibre entre performance économique et maîtrise des risques** : diversification des fournisseurs, renforcement des clauses contractuelles et pilotage rigoureux des budgets d'achat.



TRANSITION SOCIALE

- **Renforcement de la collaboration interne et externe** : travail en étroite coordination avec les équipes techniques, logistiques et commerciales pour garantir la cohérence des achats avec les besoins opérationnels.
- **Évolution vers un rôle plus transversal et stratégique** : montée en compétences sur les enjeux RSE, réglementaires et technologiques, et contribution directe à la politique globale de l'entreprise.