



FICHES MÉTIERS

# Responsable des achats

BRANCHE DES COMMERCE DE GROS

IDCC 0573



Exploitation – Achats



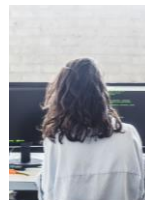
Métier stable

*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

OBSERVATOIRE  
AKTO



## Informations générales

### Finalité du métier :

Le / la responsable des achats définit et pilote la mise en œuvre de la stratégie d'achats de l'entreprise et assure l'animation et le pilotage des activités de l'équipe d'acheteurs/euses. Il/elle peut être également chargé(e) du *sourcing* des produits.

Il/elle est chargé(e) de/d' :

- Assurer une veille économique et technologique pour se tenir informé du développement du marché
- Définir les procédures d'achats de prestations et de produits
- Développer des programmes de réduction de coûts
- Gérer le budget du service



### Branche :

Commerces de gros



### Domaine professionnel :

Exploitation - Achats



### Autres appellations :

- Directeur achats et supply
- Directeur achats



### Correspondances ROME :

- M1102 – Direction des achats

## Relation(s) hiérarchique(s)

Il/elle travaille sous la responsabilité du directeur général, quelle que soit la taille de l'entreprise dans laquelle il/elle exerce

## Activités

- Définir la stratégie achats de l'entreprise
- Piloter l'activité achats et conduire les projets associés
- Négocier avec les fournisseurs des conditions d'achats et des contrats-cadres
- Organiser le travail et animer l'équipe
- Réaliser le suivi de l'activité de l'équipe achats

# Compétences associées aux activités

## Définir la stratégie achats de l'entreprise

- Analyser les besoins et contraintes de l'entreprise en matière d'achats (choix des fournisseurs, organisation)
- Analyser le marché fournisseurs pour les différents types de produits commercialisés par l'entreprise et son évolution
- Définir les objectifs opérationnels, commerciaux et financiers de l'activité achats
- Elaborer un plan d'action permettant de mettre en œuvre la stratégie achats en concertation avec l'équipe de direction (direction générale, commerciale, marketing, ...), et organiser les ressources matérielles et humaines nécessaires à sa mise en œuvre
- Analyser les pratiques de la concurrence en matière d'achats et leur évolution

## Piloter l'activité achats et conduire les projets associés

- Définir les indicateurs permettant de suivre et d'optimiser les performances de la fonction achats et apprécier les performances de la fonction achats
- Définir les évolutions et actions correctives à apporter pour optimiser les performances de la fonction achats
- Evaluer les avantages et inconvénients pour l'entreprise des différentes solutions de gestion des achats (*e-procurement*, EDI, *e-sourcing*, *outsourcing*)
- Présenter les résultats obtenus par la fonction achats
- Elaborer des process permettant d'intégrer les pratiques et objectifs de Responsabilité Sociétale des Entreprises / *compliance* dans la fonction achats
- Elaborer et suivre un programme de travail, un plan d'action

## Négocier avec les fournisseurs des conditions d'achats et des contrats-cadres

- Identifier les marges de manœuvre et leviers de négociation mobilisables lors de la négociation
- Conduire une négociation en recherchant un accord avec le fournisseur et en s'adaptant aux usages et à la réglementation du pays dans lequel la transaction s'effectue
- Formaliser et contractualiser les accords en respectant les différentes réglementations en vigueur
- Formuler des propositions alternatives en cas de désaccord en tenant compte des points de rupture exprimés

## Organiser le travail et animer l'équipe

- Mobiliser l'équipe / les équipes achats autour des enjeux de la fonction et des objectifs à atteindre
- Mettre en œuvre un programme d'intégration des nouveaux membres de l'équipe
- Evaluer et développer les compétences des collaborateurs, et répartir les activités entre eux
- Transmettre des consignes aux membres de l'équipe et contrôler leur mise en œuvre
- Organiser, préparer et conduire des réunions d'équipe

## Réaliser le suivi de l'activité de l'équipe achats

- Analyser les résultats des activités réalisés en utilisant différents indicateurs
- Proposer en cas de dérive des actions et mesures correctrices
- Recueillir auprès de différents interlocuteurs les informations utiles à la réalisation et au suivi de l'activité de l'équipe achats

## Prérequis

- Expérience en gestion des achats et en négociation stratégique, acquise idéalement dans le commerce de gros ou un environnement multifournisseur.
- Compétences en management et en coordination d'équipe pour encadrer les acheteurs, structurer les processus d'achat et aligner la stratégie achats avec les objectifs globaux de l'entreprise.

## Voies d'accès au métier par la certification

- Une expérience préalable dans le domaine des achats est indispensable.
- Exemples de certifications d'accès au métier appréciées par les entreprises :
  - Master dans le domaine du commerce, des achats, de la gestion, de l'économie
  - Ecole de commerce
  - Ecole d'ingénieurs

## Domaines de compétences

### Savoirs / Connaissances

- Techniques de négociation
- Méthodologie de prospection
- Indicateurs de performance
- Techniques de *sourcing*, *e-sourcing*, *e-procurement*, *benchmark*
- Progiciels de Gestion Intégrée (ERP), et de Supplier Relationship Management (SRM)
- Base de données produits / fournisseurs
- Techniques de gestion de projet, de gestion du temps
- Droit commercial et international
- Règlementations associées aux produits commercialisés
- Connaissances des fournisseurs et des produits

### Savoir-faire / Compétences opérationnelles

- Définition d'une stratégie achats
- Définition d'indicateurs de performance
- Mise à jour de l'organisation de la structure
- Réalisation d'un *reporting*
- Définition et planification d'un plan d'action
- Conduite d'une négociation
- Traitement des réclamations fournisseurs
- Animation de réunions
- Transmission des consignes
- Détection des besoins en formation
- Transmission de savoir-faire
- Suivi de l'activité et des résultats individuels
- Présentation des résultats des actions

## Savoir-être / Compétences comportementales

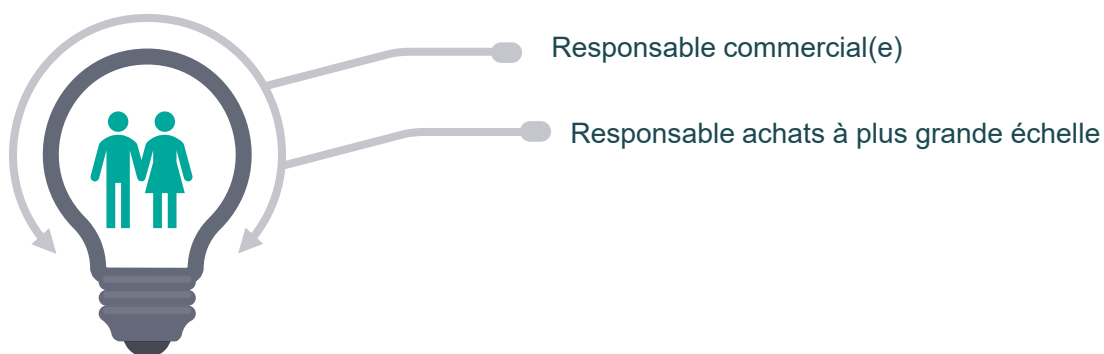
- Persuasion
- Diplomate
- Sens de l'esprit d'équipe
- Proactivité
- Persévérance
- Organisation
- Ecoute
- Sens commercial
- Gestion du stress
- Rigueur
- Preuve d'initiative

## Conditions d'exercice du métier

- Selon l'organisation de l'entreprise, la fonction achats peut être centralisée ou prise en charge dans chaque agence. Le périmètre d'intervention du / de la responsable achats peut donc considérablement varier, ainsi que ses interlocuteurs externes (représentants des fournisseurs à l'échelon régional, national,...).

## Possibilités d'évolutions professionnelles

- Évolution possible vers différents métiers du management ou vers des métiers du marketing, du commerce ou de la *supply chain*. Il/elle peut devenir responsable commercial ou responsable achats sur un secteur plus grand.





# Évolutions prospectives

## Chiffres clés

### Ingénieurs et cadres des achats et approvisionnements industriels – dont responsable des achats <sup>(1)</sup> en 2023

Salarié(e)s



~ 810

Part des salariées Femmes



52 %



Moins de 20 ans : 0,1%

60 ans et plus : 4%

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

### Evolution du métier de Responsable des achats



Métier stable

## Principaux facteurs d'évolution et impacts sur les métiers



### TRANSITION ECOLOGIQUE

- **Intégration systématique de critères RSE dans la stratégie achats** : sélection de fournisseurs engagés, prise en compte de l'empreinte carbone, de l'origine des produits et de la durabilité des matériaux.
- **Déploiement d'une politique d'achats responsables** : développement de partenariats locaux, réduction des emballages et participation active à la transformation écologique de la chaîne d'approvisionnement.



### TRANSITION NUMÉRIQUE

- Pilotage des achats via des **outils digitaux performants** : utilisation d'ERP, de plateformes e-achats, d'outils d'analyse de la performance fournisseurs et d'intelligence artificielle pour la gestion des approvisionnements.
- **Automatisation des processus répétitifs** : dématérialisation des commandes, intégration de la data dans la prise de décision et digitalisation de la relation fournisseur.



### TRANSITION ÉCONOMIQUE

- Réponse aux **tensions sur les marchés d'approvisionnement** : sécurisation des volumes, anticipation des hausses tarifaires et recherche de fournisseurs alternatifs dans un contexte économique incertain.
- **Optimisation du budget achats et maîtrise des coûts** : mise en œuvre de stratégies globales pour améliorer la compétitivité de l'entreprise.



### TRANSITION SOCIALE

- **Renforcement de la transversalité du rôle** : travail étroit avec les services logistique, qualité, production et commercial pour construire une politique d'achat cohérente et agile.