

Acheteur(euse)



© ONISEP 1998

Son rôle : acheter les produits dont son entreprise a besoin, en négociant les meilleures conditions de prix, de délais et de service après-vente. Une fonction stratégique dans l'industrie et la grande distribution.

Synonyme(s) :

acheteur(euse) - approvisionneur(euse), acheteur(euse) - vendeur(euse), responsable des achats, acheteur(euse) - chef de produit (dans la distribution)

Métiers associés :

acheteur(euse) industriel(le), ingénieur(e) de l'industrie et des Mines (achats et approvisionnements industriels)

Domaines professionnels :

[Commerce](#)

Centres d'intérêt :

[convaincre, négociier](#) , [faire du commerce](#)

Le métier

- Nature du travail
- Conditions de travail
- Vie professionnelle
- Compétences
- Accès au métier
- Sources et ressources

Nature du travail

Trouver les bons fournisseurs

Acheter, cela semble simple ! Pourtant, la mission de l'acheteur ne se limite pas au choix des produits. Il doit aussi sélectionner les fournisseurs et mener avec eux les négociations. Sa mission : obtenir le meilleur rapport qualité/prix. Objectif pour son entreprise : réduire le plus possible les coûts et les stocks, et augmenter ainsi son chiffre d'affaires.

Négociier pour réduire les coûts

L'acheteur prospecte les fournisseurs dont les prestations sont susceptibles de l'intéresser. Il prend connaissance de la qualité et du prix des marchandises, des quantités disponibles, des délais de livraison, etc. Puis il essaie d'obtenir les conditions d'achat les plus avantageuses possibles. Si son interlocuteur reste intransigeant, l'acheteur peut modifier sa stratégie et lui laisser entendre qu'il négociera avec un autre fournisseur...

Grandes surfaces et industrie

Dans la grande distribution, l'acheteur est chargé d'un produit vendu par l'hypermarché (produits laitiers, chaussures, boissons, audiovisuel, etc.).

Dans l'industrie, sa fonction est axée sur l'approvisionnement en matériaux et en matériels (machines-outils, équipement informatique...) destinés à la fabrication en usine.

Conditions de travail

Des interlocuteurs divers

Pour connaître les besoins en produits de son entreprise, l'acheteur dialogue avec des interlocuteurs variés. Dans l'industrie, il travaille étroitement avec les services production et qualité. Dans la distribution, il consulte les chefs des ventes et les directeurs de magasin.

En contact permanent avec les fournisseurs, il les reçoit ou négocie directement par téléphone.

Une certaine mobilité exigée

Il est également amené à se déplacer pour rencontrer divers interlocuteurs et participer à des présentations de produits et à des salons (alimentaires, viticoles, etc.). Son métier l'amène à effectuer de nombreux voyages, parfois imprévus, sur une zone géographique plus ou moins étendue. Éventuellement à l'étranger, s'il traite avec des fournisseurs européens

par exemple.

Des responsabilités étendues

Les responsabilités de l'acheteur n'ont cessé de s'étendre. Lorsqu'il conclut un contrat de plusieurs centaines de milliers d'euros, il engage financièrement son entreprise.

Par ailleurs, lors de la négociation des contrats annuels de distribution (en début d'année, pendant les périodes de pointe de production dans l'industrie), l'acheteur est soumis à une forte pression.

Vie professionnelle

Plusieurs secteurs possibles

L'acheteur peut travailler dans l'industrie, la distribution, le secteur public et, de plus en plus, dans les services. Dans la distribution, il est salarié d'une centrale d'achats (la structure qui achète aux fabricants des produits pour différentes enseignes comme Auchan, Intermarché...) ou d'un magasin. Dans ce cas, il exerce souvent, en même temps, le métier de chef de rayon. Dans l'industrie, son poste est rattaché au service des achats.

Des places rares et chères

Si la fonction prend de l'importance, le nombre d'acheteurs reste limité en France. On les trouve surtout dans les structures de plus de 200 salariés. Certains secteurs recrutent plus que d'autres : un emploi sur deux est proposé dans l'industrie.

Des postes évolutifs

Les jeunes diplômés débutent généralement au poste d'assistant acheteur. Dans les grandes entreprises, ils peuvent décrocher le statut cadre dès leur embauche. Avec de l'expérience, ils peuvent évoluer vers un poste de responsable, de directeur des achats ou du service approvisionnements. Dans la distribution, vers le poste de chef de groupe.

Rémunération

Salaire du débutant

De **1800** à 2500 euros brut par mois.

Compétences

Entre intuition et rigueur

Une réelle curiosité est indispensable à l'acheteur pour bien connaître les produits, leurs caractéristiques, leurs évolutions techniques. Rigueur et méthode lui permettent de se constituer une documentation importante, constamment mise à jour. Il surfe quotidiennement sur l'internet pour anticiper l'évolution du marché et s'informer sur les nouvelles tendances.

Stressés s'abstenir !

Ce marathonien de la négociation doit savoir argumenter et convaincre. L'esprit d'initiative et un excellent relationnel sont deux points forts, de même qu'une personnalité affirmée, le sens de l'écoute et du dialogue. Résistant et motivé, celui qui choisit ce métier sait gérer le stress mieux que personne !

Double compétence appréciée

Dans l'industrie, une double compétence technique et commerciale devient une nécessité. Et à l'heure de l'ouverture internationale, la pratique de l'anglais, voire d'une seconde langue étrangère, se révèle indispensable.

Accès au métier

Il existe actuellement deux principaux niveaux de formation pour ce métier, à bac + 3 et à bac + 5. Mais la tendance est au recrutement de jeunes de plus en plus qualifiés. Les diplômés des écoles supérieures de commerce (bac + 5) semblent les mieux adaptés. Nombreuses sont celles qui proposent des spécialisations achats en dernière année de cursus ainsi que des formations complémentaires spécialisées en 1 an dans le domaine (mastère spécialisé à bac + 6).

Niveau bac + 3

- Licence pro spécialisée en achats ;
- Diplôme spécialisé en achat (ISAAP) ;
- Diplôme des écoles de commerce généralistes dépendant des chambres de commerce et d'industrie (CCI).

Niveau bac + 5

- Diplôme des écoles supérieures de commerce : entrée sur concours, directement après le bac (général) ou, le plus souvent, après une classe préparatoire, ou encore en admission parallèle (avec un bac + 2, + 3, + 4 sur concours) ;
- Diplôme des écoles d'ingénieurs : avec une double compétence. Par exemple, une spécialisation commerciale ;

Master pro des secteurs commerce-commerce international, vente ou management. Il en existe aussi une dizaine, spécialisés en achat.

Niveau bac + 6

Mastère spécialisé en achat proposé par les grandes écoles de commerce.