

L'acheteur, un négociateur averti

Métier

L'acheteur **gère un produit ou une ligne de produits**. Il travaille soit dans la **distribution** et se trouve souvent rattaché à une centrale d'achat, soit dans **l'industrie ou les services**. Dans les achats, on distingue 2 catégories d'acheteur : **l'acheteur et l'acheteur international**.

Afin de **dénicher les meilleurs produits au meilleur prix**, il doit au préalable se renseigner auprès des responsables de magasin, des produits qui fonctionnent le mieux, **analyser et anticiper les tendances du marché** afin de définir les produits phares de la prochaine collection.

Etape suivante : prospecter les marchés, **sélectionner et négocier des produits** qui offrent un bon rapport qualité/ prix, des délais de fabrication et de livraison compétitifs. Le prix n'est plus la seule composante dans le choix d'un produit et de son fournisseur. Les acheteurs doivent établir **un réel partenariat avec leurs fournisseurs** et adopter une **démarche plus qualitative**. Ils doivent garantir à leurs clients internes et au consommateur final **la mise en service de produits ou de services fiables**.

Compétences/ qualités

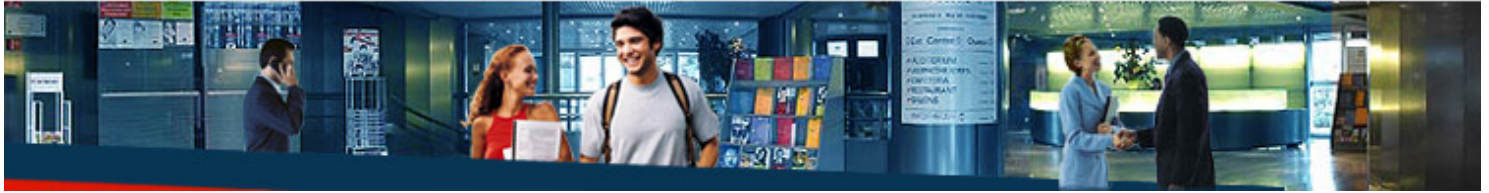
- **Intuitif**, il anticipe les besoins et attentes des consommateurs et décèle les produits les plus prometteurs pour l'année suivante.
- **Fin négociateur**, l'acheteur est d'abord un excellent vendeur. Il prospecte les fournisseurs, sélectionne les produits, négocie les prix et les conditions d'achat.
- **Homme de dialogue**, il travaille en étroite collaboration avec les chefs de vente et de produits, les responsables de magasin et de production, les directeurs commerciaux et assure l'interface entre eux et les fournisseurs.
- **La polyvalence du poste implique à l'acheteur d'être curieux, ouvert et souple**. Le marketing, la vente, la gestion et la logistique sont des univers qu'il a appris à appréhender.
- **Gestionnaire**, il suit le référencement des fournisseurs et des produits, analyse et contrôle les résultats.
- **Mobile**, l'acheteur se déplace chez ses fournisseurs (les sites de production sont souvent délocalisés à l'étranger), prospecte dans les salons nationaux et internationaux et visite les points de vente .

Connaissances

- Beaucoup de **produits sont importés**. Pour bien **choisir ses produits et établir des contrats**, l'acheteur et notamment **l'acheteur international** doit maîtriser une à deux **langues étrangères**, connaître les **réglementations douanières**, la **législation du transport international**, les questions d'assurance, de paiement...
- Avant d'acheter, l'acheteur doit savoir vendre et **maîtriser ainsi les techniques de négociation**.
- Sur le terrain, avant de lancer une nouvelle collection, il **conduit des études de marché**, assure une **veille marketing** des produits dernièrement achetés et des nouvelles tendances.
- Afin d'acquérir une véritable connaissance du marché , il doit aussi **maîtriser les aspects techniques**, notamment dans **l'industrie**. Ainsi, il se tient informé des caractéristiques des produits : techniques de fabrication, matériaux utilisés et évolution des technologies...

Perspectives d'évolution

L'acheteur démarre sa carrière professionnelle comme **acheteur junior ou acheteur adjoint**, devient **chef de groupe** (uniquement valable dans la distribution) et enfin **chef ou directeur d'un service achats**.



Niveau de rémunération

Cadre **débutant** : entre **1677 et 2210** euros bruts mensuels

Cadre **confirmé** : entre **2439 et 3049** euros bruts mensuels

Marché

- 50 000 acheteurs environ dans l'industrie, essentiellement dans les entreprises de plus de 200 salariés et 5000 dans la distribution.
- 600 à 700 acheteurs débutants sont recrutés chaque année avec un statut cadre surtout dans les grandes entreprises.
- 1 emploi sur 2 est proposé dans l'industrie, 10 % dans les services, et 10 % dans le commerce de gros.
- 1/3 des postes sont à pourvoir en Ile de France.

Adresses de sites utiles

- Compagnie des dirigeants d'approvisionnement et acheteurs de France (CDAF) , organisme professionnel pour les acheteurs industriels www.cdaf.asso.fr
- Fédération des entreprises du commerce et de la distribution www.fcd.asso.fr

Sources

<http://www.cidj.com>

<http://www.onisep.fr>

<http://www.studyrama.com>

<http://www.apec.fr>

<http://www.anpe.fr>

<http://www.leguidedesmetiers.letudiant.fr>