



Acheteur industriel

Rome M1101

1 Le métier

Le métier : Acheteur industriel

La meilleure qualité, au meilleur prix, dans les meilleurs délais : en relation avec les fournisseurs pour acheter des matières premières ou des prestations nécessaires au fonctionnement de l'entreprise industrielle, l'acheteur est un négociateur avisé et réactif, avec de fortes compétences relationnelles, qui connaît bien les caractéristiques de ses produits et les contraintes de ses clients.

L'acheteur industriel s'occupe des achats de matières premières, de biens industriels et de sous-traitances nécessaires à la production de son entreprise. La sous-traitance peut concerner le transport, la fabrication d'éléments intermédiaires ou leur assemblage. Selon les entreprises il peut avoir en charge l'achat des fournitures générales, des prestations intellectuelles (audit, conseil), des sources d'énergie (le fournisseur d'électricité par exemple).

Ses responsabilités consistent à négocier les prix, les délais de paiement et de livraison. Elles peuvent s'étendre au règlement des litiges. Les objectifs lui sont fixés par le chef d'entreprise ou la direction générale à laquelle les achats sont le plus souvent rattachés. Faire baisser les prix, améliorer la qualité, agir sur les stocks et les délais sont les principales missions de l'acheteur industriel.

Connaître le produit et le secteur d'activité de l'entreprise est impératif.

L'acheteur est en relation avec plusieurs services de l'entreprise : production, qualité, recherche et développement, logistique, marketing. Dans les grandes entreprises, il manage une équipe « multiservices ».

Pour mener à bien sa mission, il collecte tous les besoins de l'entreprise pour les produits dont il a la charge. Il définit les procédures d'achat. Il analyse son marché, prospecte les nouveaux fournisseurs, réalise une veille sur l'évolution des produits et des offres. Il participe à la rédaction du cahier des charges pour les nouveaux produits, à celle des appels d'offres pour les nouveaux fournisseurs.

Il doit tenir compte des objectifs commerciaux et des contraintes techniques de la production. Il analyse les résultats en fonction de différents indicateurs, évalue l'atteinte des objectifs fixés et les mesures correctives à mettre en place.

L'acheteur doit avoir en tête les conséquences de sa négociation. Cela va du délai de livraison qui ne peut être respecté avec un impact sur la capacité de production de son entreprise, à la pression trop forte sur un sous-traitant qui ne peut plus à terme se dégager une marge suffisante. L'acheteur doit maîtriser risques et les conséquences de sa négociation.

Dans une petite entreprise, il peut être seul, avec un assistant et avoir en charge tous les produits et services à acheter.

Dans une entreprise plus grande, il anime une équipe d'acheteurs. Les acheteurs sont spécialisés : transport, gammes de matières premières, biens industriels, prestations de services.

Néanmoins le portefeuille d'achat est souvent très diversifié. L'acheteur est curieux, ouvert sur son environnement et doit accepter de remettre en cause ses choix.

Le métier implique de nombreux déplacements : chez le fournisseur, le sous traitant, dans des salons professionnels. Les horaires des journées de travail sont très aléatoires, il faut savoir rester disponible. L'anglais doit être maîtrisé et le contexte du commerce international connu.

2 Le marché du travail

Sur quels postes débiter dans le métier ?

Les postes d'acheteurs industriels ne sont pas faciles d'accès pour les débutants

Les achats sont liés à la stratégie de l'entreprise, et ont des répercussions sur l'ensemble des services. Beaucoup d'acheteurs ont commencé leur carrière dans une autre fonction que celle des achats. Exercer au sein des bureaux d'étude, dans les services méthodes, la gestion de la production sont des bons points de départ pour les acheteurs industriels.

La connaissance des autres fonctions de l'entreprise et de leurs contraintes permet de mieux dialoguer avec les vendeurs.

L'embauche d'un jeune diplômé au sein du service achat se fera sur un poste d'aide ou assistant acheteur, avec un statut d'agent de maîtrise. Il sera intégré au sein d'une équipe quand la taille de l'entreprise le permet. En début de carrière, il aura la responsabilité de produits ou prestations sur lesquels les enjeux économiques sont moindres. Lors du recrutement, ses qualités relationnelles, son potentiel de manager ou d'animateur d'équipe seront examinés avec attention en raison des évolutions du métier.

Dans l'industrie agroalimentaire

La connaissance des produits est indispensable avant de prendre une fonction dans les achats. Le débutant sera plus souvent accueilli dans des fonctions liées aux approvisionnements, ou à la logistique, qui lui permettront d'acquérir la culture « produit » avant d'être dirigé vers les achats.

Et demain ?

La fonction d'acheteur intéresse les entreprises parce qu'elle permet un "retour sur investissement" directement visible

Un acheteur qui parvient à bien négocier les achats des matières premières, biens industriels ou prestations externalisées obtient des baisses de coûts visibles à court ou moyen terme. Mieux négocier ses achats est quelquefois pour l'entreprise sa seule façon d'augmenter ses marges. Cet état de fait entraîne une reconnaissance du métier, la création de véritables services achats et l'embauche d'acheteurs qualifiés.

Le métier d'acheteur affirme son identité

Fréquemment, l'acheteur était issu des services approvisionnements. Ces 2 fonctions, approvisionnement et achat se démarquent de plus en plus nettement. D'un côté la gestion des flux, les logisticiens et le « supply chain manager », de l'autre la gestion des dépenses, les projets d'achats et les acheteurs. Les formations à ces métiers se développent et intègrent des connaissances spécifiques à chacun d'entre eux. Cette distinction est émergeante en PACA.

Les entreprises qui ont depuis longtemps structuré cette fonction et porté son développement sont notamment celles de l'industrie automobile. Or celle-ci est peu présente en PACA.

L'externalisation de prestations nécessaires au fonctionnement de l'entreprise influe sur le besoin d'acheteurs

Si pour des raisons de coûts, d'organisation, la tendance au recentrage des entreprises sur leur cœur de métier se confirme, les acheteurs vont être de plus en plus sollicités afin d'acheter ce qui n'est plus fait en interne.

La pression pour la maîtrise des coûts est de plus en plus forte

Cette pression en amont se répercute sur toute la chaîne des sous traitants et fournisseurs. La nécessité d'avoir un spécialiste achat à l'interne est de plus en plus prégnante pour chacun.

Le métier demande de plus en plus de compétences managériales

Dans les grandes entreprises industrielles l'acheteur est amené à travailler en animation « d'équipe projet » multiservices. Il doit aussi être en capacité de stimuler chez le fournisseur ses capacités d'innovation afin d'acheter un produit toujours plus performant. Il intervient alors au sein des équipes de recherche et développement et des bureaux d'études. Au delà de ses connaissances techniques, sa capacité à être « communicant », à manager et à anticiper sont recherchées.

3 Evoluer

Je veux évoluer dans le métier ou dans le secteur professionnel.

Les possibilités d'évolution sont diverses, soit dans le métier, soit vers d'autres métiers

La fonction achat nécessite la mise à jour régulière de ses connaissances. Selon une enquête nationale menée par la revue Usine en 2004, 87% des acheteurs ont suivi une formation en cours d'emploi afin de se perfectionner dans leur métier.

Evolution dans le métier

Selon sa formation, la taille des entreprises, les responsabilités, l'acheteur peut être cadre ou non cadre.

La prise en charge de budgets plus importants, l'accès à des achats à forts enjeux stratégiques pour l'entreprise peuvent aussi être des évolutions professionnelles.

Si la taille de l'entreprise le permet, l'acheteur peut évoluer vers "responsable des achats" (chef de groupe, ou chef de service, ...).

Le responsable des achats peut :

- avoir en charge l'encadrement d'une équipe d'acheteurs, mais en PACA, c'est un poste que l'on trouvera rarement, en raison de la petite taille des entreprises qui y sont implantées.
- ou être spécialisé dans certains achats à fort enjeux pour l'entreprise

Evolution vers d'autres métiers

Dans l'industrie, il peut se diriger vers d'autres fonctions à responsabilité : les approvisionnements par exemple, qui sont proches des achats dans la mesure où l'acheteur participe à la politique d'approvisionnement de l'entreprise.

Cette fiche a été produite par l'ORM PACA

