

Acheteur  
 Assistant(e) commercial(e)  
 Chef de produit  
 Hôte(esse) showroom  
 Technico-commercial(e)



## Fiche métier

# Acheteur(se)

### Environnement métier

#### Intitulé du métier

Acheteur(se).

#### Autre appellation du métier

Responsable des approvisionnements, responsable des achats.

#### Définition ou description synthétique du métier

- > Exerce son activité dans le domaine achat.
- > Est chargé(e) de la recherche des sources d'approvisionnement en privilégiant les critères de qualité, coûts et délais.
- > Négocie les conditions d'achat des matières ou produits (tissu au mètre) au meilleur prix, et a pour mission de limiter les risques inhérents à la relation client-fournisseur.
- > Est responsable, le cas échéant, de la gestion des stocks.

#### Accès au métier

Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés : une formation technique textile (type ingénierie textile) complétée d'une formation en commerce international (chaîne de l'import) sont des atouts pour le métier d'acheteur.

#### Conditions de travail

Se déplace régulièrement, même à l'étranger, pour visiter les fournisseurs et en trouver de nouveaux.

#### Relations fonctionnelles internes et/ou externes

- > En interne, est en relation entre les stocks et le commercial.
- > À l'externe, est l'interlocuteur privilégié des usines de fabrication, des fournisseurs, voire des courtiers ou commissionnaires d'import (qui jouent le rôle d'intermédiaire entre les acheteurs et les fabricants).
- > Peut être chargé(e) des relations avec la douane.

#### Environnement de travail

Les métiers d'acheteur et chef de produit sont très souvent confondus, et peuvent être sollicités en amont dans l'élaboration des collections, en collaboration avec le marketing.

Apporte alors une plus-value au regard de l'historique des ventes réalisées.

commercial

## Activités communes regroupées par domaines d'activités

### Choix des sous-traitants

- > **Visiter les usines** pour prospecter de nouvelles sources d'approvisionnement.
- > **Rechercher les fournisseurs** adéquats pour des produits spécifiques demandés par les clients.
- > **Assurer une veille** permanente sur les fournisseurs.

### Approvisionnement en tissus et produits

- > **Calculer les besoins** en approvisionnements.
- > **Analyser les prévisions** de commandes au travers des ventes réalisées et du reporting des commerciaux.
- > **Commander les métrages** de tissu auprès des fabricants ou par l'intermédiaire de courtiers, ou réaliser des réservations de capacités pour les gros volumes.
- > **Négocier les prix d'achat** en calculant les marges réalisées et les coûts de revient.
- > **Optimiser les achats** en cherchant la bonne adéquation prix/quantité, et en minimisant les coûts de transport.
- > **Relancer les fournisseurs** pour assurer les livraisons dans les délais.
- > **Traiter les litiges** avec les fournisseurs (coûts, qualité, délais).

## Activités complémentaires

### Contrôle qualité

- > **Faire réaliser des tests qualité** spécifiques sur certains produits, notamment en cas de nouvelle collaboration avec un fournisseur, pour conformité aux normes réglementaires ou pour fournir des réponses suite à une réclamation client.

## Compétences

### Savoirs théoriques

- > Connaissances techniques des tissus : contextures, matières, qualités,...
- > Connaissance du prix de la matière première (prix du coton, prix du polyester,...).
- > Connaissance de la chaîne logistique internationale (maîtrise des incoterms, de la réglementation douanière, des moyens de paiement, et des délais).
- > Maîtriser une langue étrangère a minima (anglais professionnel).

### Savoir-faire

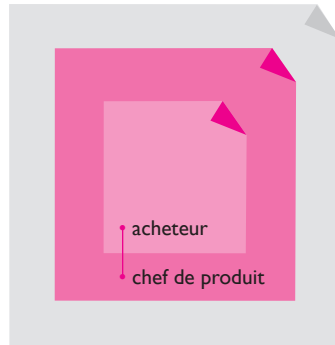
- > Connaître les domaines de compétences des fournisseurs (quel fournisseur pour quel produit).
- > Connaître le marché, la concurrence.
- > Anticiper et faire preuve de réactivité dans la gestion des commandes pour garantir le service client de l'entreprise face à la concurrence.
- > Argumenter et conclure les négociations fournisseurs.
- > Maîtrise des outils bureautiques et des logiciels de gestion de stocks.

### Compétences relationnelles et aptitudes

- > Connaissance et respect des fournisseurs, de leurs méthodes de travail.
- > Rigueur et organisation (fiabilité des informations échangées, suivi des dossiers).

# Acheteur(se)

## Passerelles de mobilité



- adaptation par un accompagnement direct en situation de travail
- adaptation par un accompagnement spécifique
- adaptation par un accompagnement spécifique approfondi

## Perspectives et facteurs d'évolution du métier

- > De plus en plus, il/elle est amené(e) à travailler avec des fournisseurs de nationalités très variées.
- > Dans une logique de spécialisation des entreprises sur certains segments (niches), il/elle pourrait devoir répondre de plus en plus à des commandes de produits rares ou spécifiques.
- > Pour les grossistes transformateurs, une des difficultés du métier d'acheteur consiste à trouver la bonne adéquation entre logique de vente et logique d'approvisionnement.
- > A pour mission de sécuriser les sources d'approvisionnement de l'entreprise, à ce titre, il/elle doit être en mesure d'évaluer en temps réel les capacités des fournisseurs à répondre aux exigences de l'entreprise et de leur pérennité.
- > À l'instar du risque manager, il/elle a pour fonction d'évaluer les risques fournisseurs.
- > Les compétences qu'il/elle devra développer, concernent principalement la gestion des stocks au sens large et la maîtrise des contraintes d'approvisionnement.
- > À terme, la maîtrise des règles et des techniques de fabrication le/la conduira à avoir de plus en plus un profil d'ingénieur textile.
- > Plus globalement, l'entreprise attend une capacité à assurer une veille transversale.