



Fiche métier

Acheteur international

Environnement métier

Intitulé du métier

Acheteur international.

Définition ou description synthétique du métier

L'acheteur a pour mission de sélectionner la meilleure offre de produits sur un marché donné selon la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise. Il est chargé d'acheter en suivant les stocks et de négocier en optimisant ses conditions d'achat pour développer la marge. Il gère son réseau de fournisseurs étrangers (sur un ou plusieurs pays) et le fait évoluer en fonction du marché. Il est garant de la conformité du produit par rapport aux exigences de qualité ainsi que des délais de fabrication et de livraison.

Accès au métier

Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés : le niveau minimal de formation requis semble se situer à bac +2 ou 3 (ex : BTS ou DUT commercial). Mais le niveau bac +4 ou 5 tend à se développer. Selon les secteurs d'activités, les entreprises peuvent privilégier les formations du commerce international, de gestion, de langues étrangères appliquées, voire un troisième cycle spécialisé en achats, ingénieur, etc. Une expérience antérieure ayant permis l'acquisition d'une bonne connaissance des produits en charge constitue un plus. Le métier est accessible à un débutant qui sera dans un premier temps assistant acheteur. À ce stade, il aura pour activités principales le contact avec les fournisseurs et la partie plus administrative du travail.

Conditions de travail

Ce métier exige des déplacements en France et à l'étranger. L'agent acheteur doit tenir compte dans ses activités du décalage horaire des pays avec lesquels il travaille. Il peut être soumis à des variations d'activités selon la période de négociation des contrats avec les fournisseurs.

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, l'acheteur travaille avec les acteurs marketing, logistique et administratif. Il est en relation en externe avec les fournisseurs ou les clients.

Environnement de travail

Un acheteur senior peut évoluer vers un poste d'encadrement avec l'animation d'une équipe plus ou moins importante.

ACHATS

Activités communes regroupées par domaines d'activités

Prospection

- > Prospecter des fournisseurs sur un ou plusieurs pays et évaluer le marché.
- > Participer à des salons professionnels.
- > Gérer le parc de fournisseurs.

Participation à la définition des besoins

- > Participer à la définition des besoins.
- > Prendre en compte les besoins des services.
- > Participer à l'élaboration des cahiers des charges.
- > Rechercher les produits correspondants.

Négociation avec les fournisseurs

- > Négocier avec les fournisseurs les produits, la quantité, les tarifs et les conditions d'achat et d'approvisionnement.
- > Évaluer les capacités des fournisseurs.

Rédaction et suivi des contrats

- > Identifier les fournisseurs suivant les produits recherchés.
- > Rédiger les contrats.
- > Suivre l'exécution des contrats.
- > Passer les commandes selon l'état des stocks.

Gestion du budget

- > Gérer le budget des achats.

Veille

- > Faire la veille du marché.
- > Étudier les pratiques de la concurrence.

Activités spécifiques

Quand l'entreprise est elle-même fabricante, l'acheteur doit provisionner les matières premières sur des commandes hypothétiques ou fermes. Il doit réserver dans les usines les capacités de production en fonction des commandes passées. Il est chargé également du suivi de la production.

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Maîtriser l'anglais (une autre langue peut constituer un plus selon la localisation des fournisseurs).
- > Connaître les principes du transport international.
- > Connaître certaines règles du commerce international (assurance, réglementation douanière, etc.).
- > Maîtriser les outils bureautiques.
- > Maîtriser le progiciel de gestion intégrée.

Acheteur international

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Prendre en compte une dimension interculturelle dans ses échanges avec les fournisseurs.
- > Mettre à jour son réseau de fournisseurs en fonction de son évaluation de la qualité/coût des produits.
- > Assurer le suivi régulier des commandes et relancer si nécessaire.
- > Anticiper l'évolution des besoins.
- > Organiser et structurer sa base de données fournisseurs/produits.
- > Avoir une bonne connaissance des produits et des marchés.

Compétences relationnelles et comportementales

- > Avoir des qualités importantes de négociation dans ses échanges avec les fournisseurs.
- > Réussir à se constituer un réseau de fournisseurs.
- > Savoir écouter et comprendre les besoins spécifiques liés aux produits.
- > Savoir convaincre et argumenter.

