



Fiche métier

Courtier

Environnement métier

Intitulé du métier

Courtier.

Autre appellation du métier

Intermédiaire ou courtier spécialisé (en marchandises, céréales, etc.).

Définition ou description synthétique du métier

Le courtier a pour mission principale la mise en relation et le rapprochement entre un acheteur et un vendeur. Acteur indépendant (à la différence d'un agent commercial, qui a un contrat avec ses mandants), il exerce une fonction d'interface. Il est rémunéré par le vendeur sur la base d'une commission de courtage (la société de courtage n'est en aucun cas propriétaire des biens). Il participe à la négociation et favorise la conclusion d'un accord (contrat) entre les parties. Le métier s'exerce souvent dans de petits cabinets (moins de 10 personnes), qui interviennent pour le compte de clients divers (acheteurs : grossistes, négociants, etc. ; vendeurs : producteurs de matières premières, producteurs agricoles, etc.). Certains courtiers peuvent agir à titre exclusif (zone, produits, clientèle, etc.).

Accès au métier

Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés : diplômes de niveau bac +2 à bac +5 ; écoles de commerce ou de gestion, écoles d'ingénieurs, finance, formation technique supérieure dans l'un des secteurs où s'exerce le métier (agriculture, agroalimentaire, biochimie, etc. Ex : Ecole nationale supérieure des industries céréalières, etc.). Expérience : le métier est ouvert à des débutants, ou à des professionnels ayant une expérience antérieure dans une fonction d'acheteur dans une grande entreprise, de négociant, de vendeur chez un exportateur, ou de courtier.

Conditions de travail

Les horaires de travail habituels sont des horaires de bureau. Occasionnellement, le courtier peut être appelé à s'informer en temps réel des cours des matières premières à la clôture sur le marché mondial pour certaines transactions urgentes. Certains clients (acheteurs surtout) peuvent demander au courtier de les représenter in situ pour vérifier la conformité de la première livraison (ex : aller assister à un chargement sur un port de commerce). Enfin, il peut exister des pics d'activité selon la saisonnalité des marchés (ex : dans les céréales, pic après la récolte de juillet-août, en automne).

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, les courtiers travaillent souvent en relation permanente entre eux pour échanger des informations. Parfois, sur une même transaction, un courtier est en relation avec l'acheteur, un autre avec le vendeur. Selon la taille des structures, certains courtiers peuvent être plus spécialisés. Les courtiers seuls intervenant en nom propre tendent à disparaître. En ce qui concerne les relations externes, les courtiers sont en relation avec différents interlocuteurs. Avec les acheteurs, cela peut être le dirigeant de PME, ou selon la taille de l'entreprise : l'acheteur, le directeur de fabrication, le responsable qualité, plus rarement le directeur ou l'adjoint financier (situations de litiges, problèmes de paiements). Avec les vendeurs, ils ont des relations avec un directeur (de coopérative agricole, etc.), un directeur des ventes ou des mises en marché des produits, un responsable qualité.

Activités communes regroupées par domaine d'activités

Analyse du marché

- > Recenser les demandes des acheteurs ou des vendeurs.
- > Développer une activité de veille produits (prix pratiqués par rapport à une gamme de produit, en fonction de niveaux de qualité, etc.) et marchés (intérieur ou européen, mondial).
- > S'informer et suivre les cours pratiqués, à l'achat, à la vente, sur les différents marchés.

Prospection

- > Prospecter des « clients », acheteurs ou vendeurs potentiels.
- > Recenser les ordres d'achats et les ordres de ventes.
- > Recueillir les demandes des clients (type de besoin, type de produit, niveau de qualité, quantités, délais de livraison souhaités, prix).

Conseil

- > Conseiller les clients (vendeurs, acheteurs) en fonction de sa connaissance « d'expert » du marché.
- > Favoriser la mise en relation entre le vendeur et l'acheteur.

Négociation

- > Négocier les conditions générales du contrat (prix, quantité, qualité produit, mode de transport, mode de paiement, période et lieu de livraison).
- > Conclure un accord entre les parties.

Rédaction

- > Rédiger le contrat.

Suivi

- > Effectuer le suivi du contrat : vérifier que les clauses du contrat sont respectées, les délais de livraison conformes, etc. Effectuer le planning d'enlèvement ou d'exécution. Assurer une gestion des litiges. Renégocier certaines clauses du contrat (ex : facilités de paiement, etc.).

Activités spécifiques

- > Certains courtiers peuvent avoir une fonction de « conseil technique » auprès d'un vendeur (l'informer sur l'évolution de la demande et donc sur les produits les plus appréciés).
- > Participer à des conférences ou manifestations sur les produits et les marchés, au profit de clients (producteurs/ vendeurs).
- > Expert près d'une Cour d'Appel, pour les cabinets ayant une activité assermentée.
- > Expert ou arbitre auprès d'une commission d'arbitrage.

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Connaître le fonctionnement d'un marché.
- > Connaître les pratiques commerciales.
- > Connaître le droit commercial.
- > Avoir des connaissances techniques sur le produit.
- > Avoir des connaissances dans le domaine logistique.
- > Connaître les langues (anglais).

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Connaître les clauses internationales de réglementation des contrats (les « Incoterms » (International Commercial Terms), déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international. Ils constituent les réglementations spécifiques d'un marché ou d'un type de produits. Ex : dans le domaine céréalier : contrats internationaux des grains « Incograin »).
- > Connaître les usages des acheteurs ou vendeurs, selon les produits et les pays.
- > Savoir rédiger un contrat.
- > Savoir négocier une commission.
- > Connaître les outils informatique/bureautique (word, excel).
- > Savoir aider les acheteurs ou vendeurs dans la rédaction de documents juridiques (ex : rédiger une mise en demeure).
- > Connaître le mode de fonctionnement de certains marchés (marchés à terme Euronext).
- > Pour le cas particulier des cabinets assermentés (ex : intervenant près d'une Cour d'Appel), savoir rédiger une attestation officielle de prix.

Compétences relationnelles et comportementales

- > Avoir un bon sens relationnel, qualité de négociateur.
- > Identifier les attentes de son interlocuteur, savoir mettre en valeur son interlocuteur.
- > Capacité d'anticipation.
- > Rigueur (la négociation se fait en grande partie de façon orale, le courtier doit donc être vigilant).
- > Savoir rester neutre (il est entre l'acheteur et le vendeur).
- > Savoir conclure.
- > Avoir une forme d'autorité reconnue.

Perspectives et facteurs d'évolution du métier

Le métier est d'abord soumis à l'internationalisation de l'activité : nécessité de maîtrise de plusieurs langues (anglais a minima) ; nouvelles organisations avec des représentants dans différents pays. Développement de la mission de conseil : les agents exportateurs n'ont en général pas de compétence produit aussi forte que les courtiers, qui sont des experts dans leur domaine d'activité. Un vendeur peut souhaiter faire appel à un courtier en tant que conseil spécialisé. La spécialisation produit : tendance des courtiers à devenir de plus en plus spécialisés sur des segments fins (les oléagineux, les produits d'alimentation du bétail, etc.).

Les outils informatiques semblent peu évoluer, même si l'informatisation permet une plus grande traçabilité, un meilleur suivi des contacts clients, des opérations, etc.