



Responsable des achats

OBSERVATOIRE des MÉTIERS

Code ROME : M1102 Direction des achats

de l'alimentation en détail



Le/la responsable des achats analyse et prospecte les marchés, sélectionne les fournisseurs en fonction des impératifs de coûts, de délais, de qualité et de quantité selon la politique commerciale de l'entreprise.

Il/elle négocie et contractualise les conditions d'achat et d'approvisionnement en matières premières alimentaires, nécessaires à l'entreprise et à son fonctionnement.

Autres appellations : acheteur(euse), acheteur(euse)/négociateur(euse)

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

- Analyse des évolutions des marchés locaux, nationaux et internationaux
- Développement d'un réseau de fournisseurs
- Définition de la stratégie d'achat de l'entreprise en lien avec la direction
- Achat des produits et marchandises
- Communication avec les équipes de vente, de production et la hiérarchie

Blocs de compétences et compétences

Analyse des évolutions des marchés locaux, nationaux et internationaux

- Identifier et analyser les actualités sociales et environnementales (aléas climatiques, manque de produits, difficultés de transport...) pouvant impacter les marchés sur lesquels intervient l'entreprise
- Identifier les modes de consommation, circuits de distribution, environnements concurrentiels des marchés
- Evaluer l'impact des facteurs susceptibles d'orienter les marchés pour déterminer les prix d'achat et de vente
- Analyser les informations sur l'évolution du marché en temps réel (volumes disponibles sur le marché, qualité des produits, prix pratiqués par l'offre et la demande, ...)
- Repérer les risques de rupture d'approvisionnement et identifier des solutions adaptées

Développement d'un réseau de fournisseurs

- Repérer les fournisseurs et/ou les zones géographiques à prospecter en priorité en tenant compte des besoins d'approvisionnement et des contraintes de l'entreprise et de l'évolution de l'offre sur le marché
- Evaluer la fiabilité des fournisseurs et leur capacité à assurer dans la durée des approvisionnements répondant aux besoins de l'entreprise
- Négocier des partenariats et les termes des contrats passés avec les fournisseurs
- Construire et entretenir sur la durée des relations de confiance avec les fournisseurs

Définition de la stratégie d'achat de l'entreprise en lien avec la direction

- Identifier les services et interlocuteurs à associer à l'analyse des besoins
- Analyser et synthétiser les résultats des ventes de l'entreprise
- Identifier les besoins et demandes des différents services de l'entreprise et des clients

Conditions d'exercice et spécificités

Le/la responsable des achats exerce son activité au sein d'un commerce de détail ou d'une entreprise de gros ou demi-gros.

Son activité peut impliquer des déplacements occasionnels ou réguliers.

Pour les achats sur les marchés internationaux, la maîtrise d'une langue étrangère peut être demandée.

Voies d'accès au métier

Niveau 5

- BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques RNCP35801
- BTS commerce international RNCP35800

Niveau 6

- Licence professionnelle Gestion des achats et des approvisionnements RNCP30065

Le métier est accessible après une première expérience dans le domaine d'activité de l'entreprise.

Domaines de connaissances mobilisés et Formacode

- Négociation commerciale 34582
- Stratégie commerciale 34085
- Gestion fournisseur 34022
- Contrôle qualité 31436
- Economie 13254
- Droit 13254



Responsable des achats

OBSERVATOIRE des MÉTIERS

de l'alimentation en détail



Achat des produits et marchandises

- Sélectionner dans l'offre des fournisseurs les produits répondant aux besoins de l'entreprise et aux sollicitations des clients
- Réaliser des comparaisons entre les offres de différents fournisseurs en fonction de critères-clés
- Préparer et conduire des négociations en français et en langue étrangère en s'appuyant sur différents leviers et en tenant compte des services proposés par les fournisseurs et des contraintes économiques et financières de l'entreprise
- Négocier selon la nature de la relation commerciale établie avec le fournisseur et selon le cadre dans lequel elle a lieu (périodique ou exceptionnel)
- Adapter sa communication à son interlocuteur et à la culture du marché

Communication avec les équipes de vente, de production et la hiérarchie

- Transmettre des informations sur les achats réalisés au sein de l'entreprise (caisse, comptabilité, équipe logistique, ...)
- Sélectionner les informations à communiquer à l'équipe de vente en vue de mobiliser les vendeurs/euses
- Communiquer au sein de l'entreprise les informations nécessaires en vue du respect des prix et des conditions de paiement négociés avec le client
- Recueillir auprès de différents interlocuteurs les informations utiles au suivi de l'activité (incidents de paiement, résultats, ...).
- Transmettre des consignes et informations à l'équipe de vente

Qualités / Ressources transverses

Analyse et synthèse de l'information
Autonomie
Apprentissage et actualisation des compétences
Influence et persuasion
Prise d'initiative et gestion des aléas
Persévérance
Adaptabilité / réactivité
Rigueur et fiabilité
Gestion des relations interprofessionnelles et des situations relationnelles délicates
Travail en équipe
Innovation

Aires de mobilités professionnelles

D'un métier à l'autre, des évolutions professionnelles sont possibles.

Le schéma ci-dessous permet à une personne qui exerce le métier de responsable des achats d'identifier les métiers qui lui sont accessibles (métiers cibles) :

- Dans son secteur professionnel ou un autre,
- En consentant un effort de formation et/ou en acquérant une expérience professionnelle plus ou moins important(e).

Chaque point sur le schéma représente un métier cible (la liste n'est pas exhaustive).

Attention ! Les aires de mobilités professionnelles ne sont pas des parcours professionnels ou des parcours de formation en tant que tels.

Principaux Codes NAF

10.13B Charcuterie
10.52Z Fabrication de glaces et sorbets
10.71C Boulangerie et boulangerie-pâtisserie
10.71D Pâtisserie
10.82Z Fabrication de cacao, chocolat et de produits de confiserie
46.38A Commerce de gros (commerce interentreprises) de poissons, crustacés et mollusques
47.22Z Commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en magasin spécialisé
47.23Z Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques en magasin spécialisé
47.24Z Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé
56.21Z Services des traiteurs

Degré d'éloignement du métier d'origine

