



DESCRIPTION

Le rôle de l'acheteur est d'obtenir, au meilleur rapport qualité / prix, les produits et services nécessaires à l'activité de l'entreprise : pièces détachées, machines outils, petits outillages, fournitures de bureau, prestations d'impression, etc. Diplomate et habile négociateur, il a de fortes responsabilités puisqu'il engage financièrement l'entreprise. Il sélectionne ses fournisseurs en étudiant leur pérennité, leurs catalogues produits et en les rencontrant. Un travail continu de veille concurrentielle est nécessaire pour détecter les évolutions de gammes et s'informer plus largement sur l'actualité des fournisseurs. Parfois la responsabilité des approvisionnements lui est aussi confiée, il analyse alors stocks et flux pour déclencher au bon moment les commandes.



PROFIL D'EMPLOYEURS

- Marque horlogère
- Centre SAV
- Fabricant/sous-traitant
- Marque horlogère indépendante
- Distributeur grossiste



RELATIONS INTERNES / EXTERNES

- **Internes** : Chef d'entreprise ou direction, chargé de marketing, chargé de clientèle, chargé de réception-expédition principalement, responsable d'atelier, comptable, direction financière
- **Externes** : Fournisseurs



ENVIRONNEMENT ET CONDITIONS DE TRAVAIL

- L'acheteur est très mobile, il est amené à se déplacer chez les fournisseurs, à des présentations produits, à des salons... Ces déplacements peuvent faire l'objet de voyages en France ou à l'étranger
- Très sollicité par ses fournisseurs, il peut faire l'objet de tentatives de pression ou de corruption, la fonction est donc de plus en plus « protégée » et l'exercice couvert par des chartes éthiques



ACTIVITES

➤ Activités principales

Sélection des fournisseurs

- Analyser le marché des fournisseurs et produits en amont de l'achat, définir la stratégie d'achat
- Prospector afin de sélectionner les meilleurs fournisseurs et produits pour l'entreprise
- Rédiger et analyser les appels d'offres fournisseurs
- Etablir et entretenir des relations de confiance avec le panel de fournisseurs
- Evaluer les fournisseurs et produits (enquêtes de satisfaction...)
- Traiter les contentieux

Négociation des conditions d'achat / approvisionnement

- Identifier les besoins en approvisionnement
- Négocier le meilleur rapport qualité / prix
- Vérifier que la ligne de produits et les techniques de fabrication répondent aux contraintes logistiques, juridiques et financières
- Suivre l'exécution des contrats

> Activités complémentaires

Gestion des stocks

- Superviser les stocks critiques
- Déclencher les commandes au fil de l'eau pour éviter les ruptures d'approvisionnement en pièces ou mouvements

Elaboration de la stratégie achats de l'entreprise

- Participer à la mise en place de la stratégie d'achat de l'entreprise
- Piloter la mise en œuvre de la stratégie d'achat
- Centraliser les retours clients et utilisateurs sur la qualité des fournitures achetées

→ Selon les entreprises, la fonction d'acheteur peut être couplée à celle de gestionnaire de stock, d'assistant ADV, voire encore de chargé de réception-expédition



> SAVOIR

- Connaître l'écosystème de fournisseurs de son secteur et comprendre leurs stratégies et pratiques
- Connaître les procédures de paiement et les règles de gestion et de contrôle à appliquer
- Connaître les différentes polices d'assurance et procédures associées
- Connaître la réglementation transport

> SAVOIR-ETRE

- Etre force de proposition (initiatives, solutions...)
- Développer des relations de confiance (client interne/externe, fournisseur ou collaborateur)

> QUALITES / GOUTS PERSONNELS

- Etre curieux
- Etre organisé et méthodique

> SAVOIR-FAIRE

- Savoir gérer un portefeuille de fournisseurs
- Savoir argumenter et convaincre
- Savoir négocier le prix d'achat d'une pièce ou d'un produit
- Savoir sélectionner un fournisseur en prenant en compte ses avantages, faiblesses, risques (défaillances, retards de livraison...)
- Savoir rédiger un contrat fournisseur avec les exigences et spécifications techniques, économiques et juridiques nécessaires
- Savoir s'informer sur des caractéristiques techniques auprès d'un fournisseur de mouvements / élément d'habillage, etc.
- Savoir piloter l'exécution d'un contrat
- Savoir évaluer l'état des stocks et le potentiel de vente pour éviter les ruptures ou des stocks dormants
- Savoir anticiper et se préparer aux risques (défaillance, retards de livraison...)
- Savoir rassembler des informations sur l'évolution du marché (offre des fournisseurs, concurrence...)
- Parler anglais et éventuellement une ou plusieurs autres langues étrangères

> COMPETENCES CLES DE DEMAIN

- Maîtrise de l'anglais et d'une seconde langue étrangère
- Maîtrise des logiciels ERP et de bureautique



PREREQUIS D'ACCES AU METIER

- Ce métier est accessible dès Bac+3 (en gestion des achats par exemple) mais les Bac+5 sont les plus recherchés (écoles de commerce, achats, marketing...), avec de préférence une expérience d'acheteur junior, idéalement en horlogerie



FORMATIONS FREQUENTES

- Niveau Bac+2 : BTS MUC, BTS Technico-commercial
- Niveau Bac+3 : Licences Pro spécialisées en achats
- Niveau Bac+5 : Ecoles de commerce avec une spécialisation en gestion des achats
- Niveau Bac+6 : Mastères spécialisés en achats



CERTIFICATIONS RECONNUES

- Il n'y a pas de certification spécifique



EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- Chargé de clientèle
- Directeur administratif et financier
- Responsable logistique



AUTRES REFERENTIELS

- [Code ROME – M1101 : Achats](#)
- [Code ROME – M1102 : Direction des achats](#)
- [APEC : Acheteur distribution](#)
- [APEC : Approvisionneur](#)
- [ONISEP : Acheteur](#)



Accédez aux référentiels en cliquant sur les liens

« En tant qu'acheteur, j'ai une grande responsabilité dans la maîtrise des coûts de mon entreprise. Mon rôle est central et l'ensemble des départements sont mes clients. A leur écoute, je caractérise leur besoin et pars ensuite à la recherche des fournisseurs présentant le meilleur rapport qualité-prix. Dans un contexte mondialisé, c'est passionnant car je voyage (virtuellement le plus souvent) énormément. Au contact de cultures différentes, je dois m'adapter et parler anglais. J'aime cet aspect. La particularité en horlogerie, c'est que la qualité des composants est capitale pour garantir le bon fonctionnement de la montre et l'atteinte des standards de qualité que nous nous fixons. »

Guillaume,
Acheteur

