

Formation acheteur dans la distribution

Posté par: formations-concours

Publiée le : 5/11/2008 8:27:59

L'acheteur est un professionnel de la distribution. Il est responsable de l'approvisionnement en marchandises. Il prospecte les marchés, choisit les produits et négocie les tarifs en fonction des besoins qualitatifs et quantitatifs de l'entreprise. Cette opération s'effectue soit directement auprès des fabricants, soit par l'intermédiaire de grossistes. On distingue deux fonctions différentes : l'acheteur en centrale d'achat et l'acheteur international.

Description des tâches / conditions de travail L'acheteur peut travailler dans la distribution, l'industrie ou les services habillement, bois, papier, pharmacie, plastique, distribution, etc. Dans le service public, il travaille dans une union des groupements d'achats publics (UGAP) qui est aussi une centrale d'achat. Il peut être spécialisé dans un type de produits. Dans la grande distribution, l'acheteur en centrale d'achat a pour mission de jouer sur les quantités de commandes pour obtenir les meilleurs prix auprès des fournisseurs tout en veillant au niveau de la qualité. C'est lui qui permet à l'ensemble des magasins affiliés à une centrale d'achat d'obtenir les meilleures marges. Son rôle aussi est de déterminer les produits qui se vendront le mieux. Intuitif, il a un sens aigu de l'analyse, de l'air du temps et des modes. **L'acheteur international** prospecte les fournisseurs d'un continent à l'autre. Lui aussi veille au meilleur rapport qualité/prix. Son art de la négociation ne suffit pas sans connaissances appropriées. Il doit maîtriser des langues, les arcanes du transport international, les problèmes d'assurance et les réglementations douanières. Son expérience doit lui permettre aussi d'évaluer les risques de toute nature. Ces deux professionnels travaillent en concertation avec les chefs des ventes et les chefs de magasin. Dans certains cas, les horaires peuvent être très lourds. Surtout en début d'année dans la distribution lors de la négociation des contrats annuels ou en période de pointe de production dans l'industrie.

Salaires / revenus Un jeune débutant non cadre est payé aux alentours de 2 000 € brut par mois. Cependant les salaires sont très disparates et dépendent beaucoup du secteur d'activité et de la fonction exercée : assistant achat, approvisionneur, acheteur industriel... Le salaire d'un professionnel confirmé atteint 6 000 à 6 500 € brut par mois.

Evolution professionnelle L'acheteur peut devenir chef ou directeur d'un service achat. Dans la distribution, il existe une promotion intermédiaire : chef de groupe. **Etudes / formations** L'acheteur en centrale d'achat est le plus souvent titulaire d'un BTS ou d'un DUT commercial après avoir fait ses preuves dans la grande distribution :

- BTS management des unités commerciales
- BTS technico-commercial
- BTS négociation et relation client,
- BTS commerce international,
- DUT techniques de commercialisation.

Cependant, les diplômes bac + 4 ou 5 des écoles de gestion et de commerce ou de vente sont de plus en plus recherchés.

L'acheteur international a suivi une formation adaptée de commerce international. Les universités ou des IUP parent de nombreux masters 1 et 2 dans les domaines de la vente, de l'économie et du commerce : Paris 2, 3, Poitiers, Montpellier 1, Rennes 1, Lyon 3, Lille 2, etc. (contacter les SCUIO des universités).

L'acheteur est parfois aussi un ingénieur ayant reçu une formation complémentaire.