

Métier

Acheteur, un négociant d'affaires commerciales



Jean-François Monthé (au centre) et chef d'entreprise, de retour d'un voyage d'affaires.



Une équipe de stagiaires acheteuses au cours d'une sortie sur le terrain.

D.P-M.N
Libreville/Gabon

Débouché des études de commerce, le métier d'acheteur est au service de l'industrie et de la grande distribution. La multiplicité des fournisseurs sur le marché nécessitant un technicien spécialisé dans le domaine des achats et qui sache les caractéristiques d'un produit viable pour les besoins de son entreprise.

UN métier d'importance non négligeable se dissimule, faute de notoriété, dans la plupart des sociétés industrielles et dans la grande distribution. Faisant partie des métiers du commerce, l'activité à laquelle ont recours les chefs d'approvisionnement a pour stratégie de négocier, au mieux pour les intérêts de l'entreprise, les meilleurs produits et services à acquérir à un coût raisonnable et souvent dans des délais optimaux.

Le stratège spécialiste de ces actions remarquables est un acheteur. Au sein d'une entreprise, l'acheteur est un négociant spécialisé très souvent dans l'achat

d'une gamme de produits industriels ou d'une technologie. Il définit les besoins de son entreprise et choisit les fournisseurs. Il sélectionne, teste et marchandise les produits selon des critères de qualité, de meilleur coût, de marge bénéficiaire et même de délais de livraison. Pour y parvenir, ce négociant d'affaires commerciales doit suffisamment bien connaître la qualité des articles et les fluctuations du marché. La maîtrise objective qu'il a des produits qu'il souhaite acheter et de l'usage qu'il veut en faire lui permettent de diligenter des contrôles-qualité-prix, et de s'assurer de la bonne tenue du Service après vente (SAV) de ses fournisseurs.

Dans les sociétés et compagnies du secteur de l'industrie, l'acheteur travaille en étroite collaboration avec la régie financière qui a quitus de dégager les moyens nécessaires pour l'approvisionnement. En milieu commercial, ces meilleurs alliés sont les responsables de rayons et les marchandisiers (technicien commercial chargé de la présentation et de la valorisation des produits dans un

magasin), avec lesquels il collabore et se renseigne sur la ventilation des produits. L'acheteur a donc vocation de travailler autant confiné dans son bureau que sur le terrain. Les qualités de dynamisme, de perspicacité et de persuasion en affaires lui sont indispensables pour mener à bien ses missions. « Parvenir à convaincre un vendeur à réduire considérablement le prix de sa marchandise demande du tact et des procédés persuasifs à élaborer », avoue Franklin Mvoudza, acheteur et initiateur du Bureau d'achat et transit du Haut-Ogooué (BATRHO).

NÉGOCIANT INTERNATIONAL* Souvent appelé à voyager dans les pays industrialisés, l'acheteur qui est, de fait, un négociant international doit parfaitement être bilingue et, au mieux, trilingue. L'anglais, l'espagnol et désormais le mandarin (chinois) lui sont indispensables. Le métier d'acheteur qui sied autant aux hommes qu'aux femmes a, cependant, d'autres exigences qui ne soient pas tenables par tous. En effet, être très souvent en déplacement pour des voyages d'affaires de-

mande de la disponibilité et un esprit de sacrifice pour privilégier sans encombre son activité professionnelle, au détriment de sa famille. À ce niveau, les nombreux voyages d'affaires peuvent s'avérer, pour certains, un inconvénient à la longue car, être trop souvent absent du ménage peut avoir des répercussions dans la stabilité du foyer, ou dans l'éducation des enfants.

Jean-François Monthé, responsable d'une start-up de vente en ligne fut longtemps le principal acheteur de sa structure. Mais, « pour des raisons personnelles, j'ai dû déléguer cette responsabilité à quelques-uns de mes contacts, collaborateurs et associés en Europe, en Turquie et en Chine », nous dit sereinement le négociant d'affaires.

La fonction d'acheteur est aujourd'hui facilitée par l'apport d'internet. À travers cet outil de communication et de visionnage, l'acheteur sait très exactement à quel fournisseur s'adresser, le pays d'origine, ses offres marchandes, le design, les tons et les offres concurrentielles. La communication est aussi favorisée

par cet outil. Grâce à internet, l'acheteur peut être renseigné sur tous les contours nécessaires à une bonne acquisition. Seul le besoin de tester la qualité du matériel, vérifier visuellement ses performances, procéder à quelques signatures et établir ou renforcer les rapports de confiance le contraignent à voyager.

FORMATION* Comme les nombreux métiers du commerce, l'acheteur fait partie des débouchés du marketing. L'on devient acteur de la force de vente d'une entreprise de la même manière qu'on peut y devenir acheteur. Vendeur et acheteur suivent le même cursus académique en enseignement technique et commercial. Mais plus tard, chacun se spécialisera dans sa filière de compétence.

Au Gabon, après un Bac en Action commerciale et administration (ACA), un BTS, en 2 ans, en commerce, commerce international ou en technico-commercial complété par une pratique assidue peuvent permettre d'engager une carrière d'acheteur. L'option études longues engage à 5 années d'études sanctionnées par un Master-2 (maîtrise) en gestion de production, logistique, achats ; gestion des achats internationaux ; management de la fonction achat ou management de l'achat.

Dans le marché industriel et la grande distribution, vendeurs et acheteurs sont deux pôles du commerce dont l'un fait toujours appel à l'autre. Ils sont indissociables. L'industrialisation croissante du monde et la surconsommation garantissent à ces deux domaines de survivre là où d'autres auront périéclité.



Un client satisfait après les services d'un acheteur.



L'acheteur travaille beaucoup avec les sociétés industrielles comme ici en Chine.