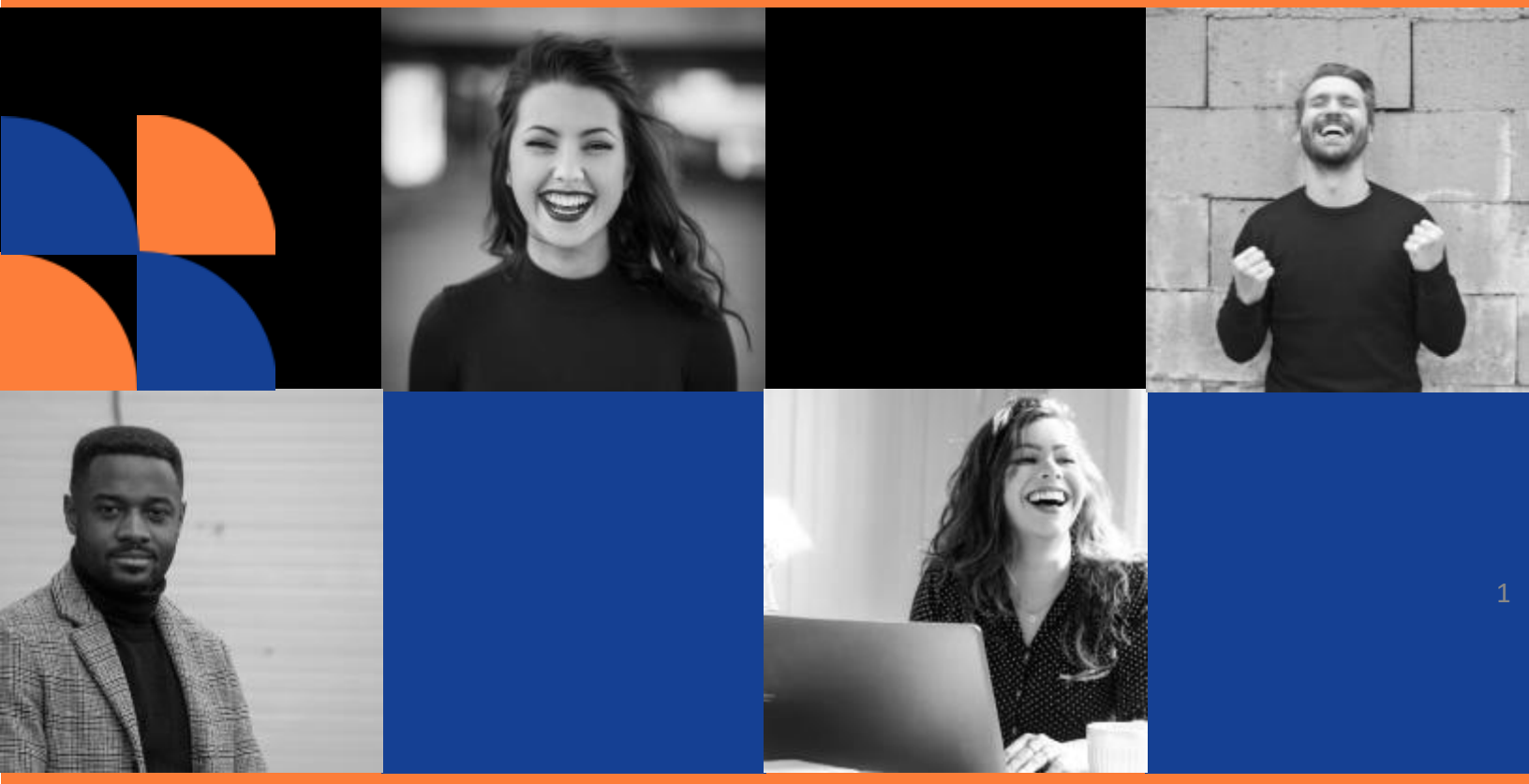
Mon Métier de
Acheteuse / Acheteur



Avril 2025

Acheteuse/Acheteur

VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Par votre rôle d'appui transverse aux entités, vous conduisez les achats du portefeuille de produits/services qui vous est rattaché. Vous sélectionnez et négociez les achats de prestations, fournitures, logiciels et matériels nécessaires au Groupe dans son exploitation. Au service de la bonne gestion des investissements, vous accompagnez les entités dans l'optimisation et la rentabilité de leur démarche d'achats et participez ainsi à leur performance. Vous veillez au respect des procédures en appliquant et améliorant la stratégie globale des achats en vigueur au sein du Groupe. Par votre expertise, vous conseillez et soutenez les entités dans la définition de leur politique achats. Vous êtes le garant du budget achats de votre portefeuille et du contrôle de la qualité des fournisseurs qui le composent.

VOS RESPONSABILITÉS

- Piloter un portefeuille d'achats par l'analyse des besoins des entités et la priorisation des réponses à apporter en fonction du budget et du marché
- Entretenir un réseau externe de fournisseurs dans une démarche de partenariat et assurer son développement en fonction des besoins
- Suivre la qualité des fournisseurs du portefeuille et veiller au respect des indicateurs de performance
- Comprendre les besoins des entités, les anticiper et les analyser pour mieux projeter les achats
- Définir et assumer les objectifs poursuivis dans la relation avec le client commanditaire
- Conforter sa position sans altérer l'engagement en tant que porte parole du client auprès du fournisseur
- Négocier les achats et veiller à pérenniser la relation fournisseur sur le long terme
- Identifier et évaluer le risque fournisseur et accompagner l'amélioration de la situation en cas de dégradation
- Élaborer les contrats d'achats et suivre leur bonne exécution dans le respect de la politique interne et la stabilité du partenariat
- Participer à l'optimisation et à la maintenance des processus achats par une analyse critique de l'existant
- Assurer une veille constante des évolutions techniques et règlementaires, et anticiper leurs impacts sur l'activité achats
- Accompagner les clients internes dans la sécurisation des prestations et applications des conditions contractuelles
- Assurer la conformité du groupe lors des audits par le maintien des normes qualités, environnementales et de sécurité des systèmes d'informations

Exemples de parcours pour y parvenir : Master II gestion/économie/management, 3ième cycle fonction achats, BAC+5 commerce international

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Pour découvrir les autres métiers, consultez la Carte des métiers et parcours professionnels.

Acheteuse/Acheteur

LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	**SAVOIRS**	**SAVOIR-ÊTRE**
Achats et logistique	Achats logistiques	Apprendre à apprendre
Négociation	Droit	Assertivité
Orientation client interne	Durabilité	Être acteur du collectif
Relations fournisseurs	Finance	Être centré client
	Langues	Être force de proposition
	Middle & back office	Être proactif
	Projet et innovation	Être responsable
	Qualité	Faire preuve de courage
	Sécurité	Faire preuve de flexibilité
	SI & DATA	Faire preuve d'esprit critique
		Innovation
		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer

Acheteuse/Acheteur

SAVOIR-FAIRE	Définitions
Achats et logistique	• Anticiper les demandes des clients internes, chiffrer le besoin et piloter les commandes de son portefeuille avec un double objectif de rentabilité et de performance • Maitriser la technicité de l'offre de produits et services du portefeuille, sélectionner les nouveaux produits et répondre efficacement aux besoins du Groupe • Maitriser les plans de financement, optimiser le retour sur investissement des achats et saisir les opportunités d'achats • Suivre le risque à l'échelle du portefeuille, prioriser et arbitrer dans le respect de la politique achats du Groupe • Optimiser les processus d'achats des entités et élaborer des recommandations d'aide à la décision à destination des directions
Négociation	• Interagir avec la multiplicité des parties prenantes et leurs conseils, identifier les besoins comprendre les différents scénarii et préparer les différentes solutions • Favoriser la discussion malgré le caractère conflictuel de la situation pour permettre l'adhésion de l'autre partie • Éviter les blocages pour favoriser la discussion, argumenter en tenant compte de la singularité des interlocuteurs • Repérer les opportunités de négociation, conclure et définir les termes et conditions finaux de l'accord
Orientation client interne	• Entretenir une relation de proximité, mettre à disposition son expertise au service de son périmètre et développer son réseau professionnel • S'intéresser au client et à son environnement, comprendre ses spécificités et ses enjeux, l'accompagner au plus près de ses besoins, projets et objectifs • Mobiliser les moyens et compétences adaptées au contexte et apporter le soutien approprié dans un objectif de qualité de service personnalisée • Se positionner au niveau de l'interlocuteur, entretenir et faire vivre une relation d'équité centrée sur la satisfaction
Relations fournisseurs	• Réaliser le sourcing, lancer les appels d'offres et contractualiser la relation fournisseur dans un objectif de qualité et d'efficience • Partager le besoin et les objectifs, mobiliser les parties prenantes et veiller à la bonne compréhension et à la qualité de la prestation dans le respect des délais • Évaluer les fournisseurs, mener des actions d'amélioration continue du portefeuille et piloter les relations dégradées et mesures correctrices • Entretenir une relation de confiance avec les fournisseurs et clients internes, favoriser la fidélisation dans une démarche de proximité, de performance et de co-construction

Acheteuse/Acheteur

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Achats logistiques	• Approvisionnements	• Gestion des stocks
	• Négociation achats	
Droit	• Droit des affaires	• Droit commercial • Droit d'auteur • Droit de la concurrence • Droit de la distribution • Droit de la propriété intellectuelle • Droit de la protection des données • Droit de l'identité de marque • Droit des contrats • Droit des dessins • Droit des marques • Droit des sociétés • Gestion des contentieux • RGPD
	• Droit public	• Administratif • Comptable • De l'environnement • De l'urbanisme • Des collectivités territoriales • Des marchés publics • Finances publiques
Durabilité	• Critères ESG	• Critères de gouvernance • Critères environnementaux • Critères sociaux
	• Enjeux sociaux et sociétaux	• Culture • Diversité • Égalité • Handicap • Inclusion • Précarité • Vivre ensemble
	• Environnement	• Climat • Décarbonation • Écologie • Pollution • Ressources naturelles

Acheteuse/Acheteur

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Mutualisme	• Raison d'être et valeurs • Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions • Structure organisationnelle
	• Politique et ambitions Groupe	• Agora et vie mutualiste
Finance	• Comptabilité analytique	• Actifs financiers et indicateurs ESG • Actifs immatériels • Comptabilité extra-financière • Indicateurs extra-financiers • Liasse fiscale • Outil CALIFE • Ratios de liquidité • Ratios de rentabilité • Ratios de solvabilité • Soldes intermédiaire de gestion • Structure financière • Tableau de financement • Tableau des flux
	• Comptabilité générale	• Budgets • États comptables • Outils et logiciels de comptabilité • Réglementation et normes comptables • Techniques comptables • Techniques de comptabilité bancaire
Langues	• Anglais	
Middle & back office	• Bureautique hors Pack Office	
	• Outils et procédures de gestion	• Outils de gestion • Procédures de gestion
Projet et innovation	• MOA	
Qualité	• Pilotage qualité	• Gestion de la qualité • Normes et systèmes qualité • Reporting qualité
Sécurité	• PSH	
	• Réglementation HSE	• Normes HSE

Acheteuse/Acheteur

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Secours à la personne	• Consignes de sécurité • N° d'urgence • SST • Techniques et procédures d'évacuation
	• Sécurité des biens et des personnes	• Conditions d'accès dans les locaux • Discrétion • Dispositif d'urgence • Dispositifs de protection • Environnement de travail • N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité • Vigilance • VIGIPIRATE
	• Sécurité incendie	• Alerte incendie • Cheminement d'évacuation • Manipulation extincteurs
	• Service sécurité site	
SI & DATA	• MOA	• Gestion de projets • MOA outils d'alimentation des dispositifs • MOA outils de suivi de la performance des dispositifs • MOA SI décisionnel • Pilotage projet visant à développer des outils de suivi de la performance des dispositifs • Proposition d'évolutions/recensement des besoins utilisateurs (données, outils d'exploitation)/diffusion de la connaissance) • Proposition d'évolutions/recensement des besoins utilisateurs/accompagnement de la MOE dans l'implémentation des améliorations

Acheteuse/Acheteur

SAVOIR ETRE	Définitions
Apprendre à apprendre **Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis**	• J'associe les feedbacks et mes analyses personnelles afin de disposer d'une vision objective de mes forces et faiblesses et définir les méthodes les plus adaptées à mon apprentissage • Je modifie les comportements que j'adopte habituellement en phase d'apprentissage
Assertivité **Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation**	• Je mets en œuvre des attitudes d'expression et d'affirmation de soi sur un mode serein • J'adopte une communication non violente, un langage corporel, verbal et paraverbal facilitant l'échange dans un esprit de coopération
Être acteur du collectif **Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun**	• Je sais travailler et construire avec plusieurs interlocuteurs • J'adhère à un projet de groupe
Être centré client **Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance**	• Je suis proactif avec le client externe comme interne • Je lui propose les solutions adaptées • Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise
Être force de proposition **Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition**	• Je conçois une proposition cohérente en tenant compte des besoins de l'interlocuteur • Je crois en la solution et la supporte • Je convaincs les interlocuteurs de passer à l'action
Être proactif **Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir**	• J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation • J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme • J'établis des partenariats pour maximiser les résultats
Être responsable **Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance**	• Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume • Je sais me remettre en cause et accepter la critique

Acheteuse/Acheteur

SAVOIR ETRE	Définitions
Faire preuve de courage **Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit**	• Je suis connu pour exprimer mes opinions de façon directe et respectueuse • Je communique ce qui doit être dit • Je témoigne d'une maîtrise face aux désaccords ou aux défis • Je me montre prêt à apprendre et à résoudre les problèmes • Je sais dire "non" et l'assume
Faire preuve de flexibilité **Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes**	• J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face • Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes • J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies • Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien
Faire preuve d'esprit critique **Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les évènements**	• Capacité à mobiliser ses savoirs, en autonomie, sur des opérations avancées dans un contexte stable • Capacité à analyser et transmettre à un niveau supérieur
Innovation **Capacité à sortir du cadre existant en proposant des idées nouvelles qui conviennent aux clients et/ou à l'organisation - Se montrer ouvert et curieux à de nouvelles tendances - Développer des moyens nouveaux ou plus performants pour la réussite de l'organisation**	• J'identifie les aspects de mon activité qui ne fonctionnent pas ou qui pourraient être améliorés • J'accorde du temps pour penser à de nouvelles solutions • Je réinvente mes pratiques
Porter nos valeurs **Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs**	• Je suis bienveillant et de bonne volonté dans mes pratiques et avec mes différents interlocuteurs • Je véhicule les valeurs du groupe dans mes pratiques

Acheteuse/Acheteur

SAVOIR ETRE	Définitions
Savoir communiquer **Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie**	• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion • Je sais accompagner et être pédagogue • Je sais impulser une dynamique