

Responsable achat ameublement

Autres appellations : acheteur.euse industriel, acheteur.euse

ACHAT / APPRO. ET
LOGISTIQUE / SUPPLY CHAIN

DESCRIPTION

Le responsable achat en ameublement élabore et met en œuvre la stratégie d'achats pour les différentes familles de matières, composants et pièces. Pour ce faire, il gère son panel fournisseurs : expression des besoins, sélection des fournisseurs, évaluation des performances de ces derniers... pour qu'il soit le plus performant possible en matière de coûts, de délais de livraison, de qualité des produits ou prestations, etc.

TENDANCE

Métier stable

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Il travaille le plus souvent en bureau mais peut être amené à réaliser des déplacements ponctuels à l'étranger pour rencontrer des fournisseurs.
- Il travaille au sein de la Direction Achats qu'il dirige ou au sein d'une Direction plus large (supply chain et achats ou production).

RELATIONS INTERNES/EXTERNES

INTERNES :

- Il travaille de concert avec les responsables logistique, QHSE et production.

EXTERNES :

- Il est en contact direct avec les différents fournisseurs et prestataires dont il vérifie la qualité des prestations.
- Il rentre régulièrement en contact avec de nouveaux prestataires potentiels.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

- **Définir la politique achat et piloter sa mise en œuvre**
 - ✓ Elaborer la stratégie achats interne à l'entreprise pour les différentes familles de pièces dans une logique d'optimisation de la qualité et des coûts
 - ✓ Etre force de proposition auprès de la direction générale et suivre le budget achats
 - ✓ Piloter la mise en œuvre de la stratégie achats et superviser sa bonne application par l'ensemble des équipes (formation, rédaction et contrôle du respect des procédures...)
- **Animer la sélection et la gestion du panel fournisseurs**
 - ✓ Analyser le marché (national et international) des fournisseurs et déterminer les critères de sélection de l'entreprise et la stratégie achats en vigueur
 - ✓ Superviser le processus achat (rédaction du cahier des charges ou d'un appel d'offres, consultation, auditions, contractualisation)
 - ✓ Participer à la négociation des prix d'achats, notamment en confrontant les offres des fournisseurs concurrents et des accords cadres avec les fournisseurs principaux
 - ✓ Assurer un suivi régulier de la performance des fournisseurs (conformité des produits, délais de livraison...) et contribuer à la transformation en continu du panel dans une logique d'efficacité économique
 - ✓ Évaluer la sollicitation des fournisseurs et la situation vis-à-vis de l'entreprise dans la durée (taux de dépendance, risques de sous-capacités potentielles...)

ACTIVITÉS SECONDAIRES

- **Participer à la gestion des stocks et à son amélioration**
 - ✓ Analyser les stocks par fournisseur/famille de produits et les logiques de réapprovisionnement.
 - ✓ Proposer des axes d'amélioration et d'optimisation.



Prérequis d'accès au métier

Aucun prérequis spécifique n'est attendu pour ce poste, il est accessible à des jeunes diplômés comme à des personnes ayant exercé sur des postes similaires.



Formations / certifications fréquentes

- Master Achats ou diplôme d'école de commerce avec une spécialisation achats.



Evolution professionnelle

Après quelques années d'expérience à cette fonction, le responsable des achats peut évoluer vers un poste de directeur général ou de directeur administratif et financier.



COMPÉTENCES

CLÉS DE DEMAIN

Les possibilités de sourcing dans une économie mondialisée sont très diverses. La pratique des langues et le management culturel peuvent permettre ou faciliter certaines collaborations. Les SI (Systèmes d'Information) Achats se développent également et contribuent au progrès de cette fonction achat. Elle est de plus en plus proche des problématiques et de la fonction QHSE.



Autres référentiels

- [Fiche ROME – Responsable achats industriels](#)



COMPÉTENCES



SAVOIR

- Connaissances du secteur de l'ameublement (concurrents fabricants, distributeurs, clients...)
- Connaissances des produits, des matériaux et des procédés de fabrication d'ameublement
- Connaissances des normes et standards en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité et d'environnement



SAVOIR-FAIRE

- Prospector en utilisant différents canaux
- Conduire une veille régulière (marchés, concurrents, produits, réglementations, techniques, technologies...)
- Formaliser une stratégie / politique (objectifs, moyens)
- Piloter un plan d'actions et évaluer les résultats
- Développer et animer un réseau
- Ecouter un client et le conseiller sur son besoin
- Conduire des consultations et évaluer les offres
- Négocier et convaincre
- Réaliser le suivi administratif des dossiers clients, fournisseurs
- Évaluer les stocks et besoins prévisionnels
- Assurer un reporting régulier
- Utiliser les outils digitaux du commerce (CRM, ERP...)



SAVOIR-ÊTRE

- Esprit d'initiative, force de proposition
- Autonomie
- Aptitudes à la communication orale
- Sens du service client (interne ou externe)
- Sens commercial et goût pour le commerce
- Qualité d'écoute et d'analyse
- Qualités relationnelles et travail en équipe
- Rigueur



TÉMOIGNAGE

« La fonction achat a une importance capitale dans la rentabilité et dans la politique industrielle de l'entreprise.

Ce rôle m'incombe et j'essaie de le faire avec le plus grand professionnalisme. Mais attention ce n'est pas une course aux moindres coûts. Il s'agit plutôt de trouver le bon rapport qualité-prix, l'adéquation entre nos besoins et l'offre.

Il est nécessaire également de piloter dans la durée la performance de prestataires sur plusieurs continents. Il faut comprendre leurs difficultés, les accompagner...

C'est exigeant, il faut être rigoureux, mais c'est passionnant ! »

Qin, 46 ans