



PRODUCTION

Logistique industrielle

leem  
les entreprises  
du médicament

# Acheteur/euse industriel(le)



L'acheteur/euse industriel(le) sélectionne, négocie et achète les matières premières, les produits, les équipements et les services dans le respect des délais, de la qualité et des coûts. Il/elle travaille en conformité avec les engagements éthiques et la stratégie de l'entreprise.

## ACTIVITÉS

### Analyse des besoins et sélection des fournisseurs dans une logique d'optimisation

- Analyse et traitement des demandes d'achats émises par les différents services
- Contribution à la définition de stratégies multi-sourcing et de techniques d'achats innovantes (multi-canal)
- Intégration dans la dimension RSE dans les choix d'achats à opérer
- Veille technologique et commerciale sur son périmètre d'action
- Gestion et mise à jour du fichier fournisseurs
- Prospect et évaluation des fournisseurs et sous-traitants en fonction des critères délais et qualité
- Recherche, sélection et qualification des nouveaux fournisseurs
- Identification des risques et/ou aléas pouvant impacter les commandes et remontée des informations à sa hiérarchie

### Sélection et négociation des fournisseurs

- Lancement et suivi des appels d'offre et analyse des propositions des fournisseurs
- Elaboration du cahier des charges pour les fournisseurs ou des prestataires externes
- Négociation des achats industriels aux conditions optimales de prix, délais et qualité
- Rédaction et gestion des contrats des fournisseurs

### Pilotage et suivi des commandes

- Gestion et suivi des commandes d'achats industriels
- Contrôle de la qualité des matières premières et autres articles et certification des fournisseurs
- Renseignement des tableaux de bord des achats industriels
- Calcul des volumes d'achats par rapport aux prévisions de production, calcul des prix de revient
- Remontée des informations clés de son périmètre à la direction des achats industriels
- Régularisation des passages en douanes des produits à l'exportation ou à l'importation



### Profil de recrutement :

Métier accessible aux jeunes diplômé(e)s, aux profils spécialisés en commerce, gestion et achat



### Formations

### Parcours recommandés :

- Bac +3 à Bac +5 en gestion, management, économie, achat
- Ecole de commerce avec une spécialisation achat ou supply-chain
- Ecole d'ingénieurs généraliste ou spécialisée dans l'industrie pharmaceutique

Pour aller plus loin : <http://www.imfis.fr/>



### Passerelles métier :

#### Au sein de la filière métier :

- Responsable magasin / réception / distribution
- Responsable des achats industriels

#### Hors filière métier :

- Responsable grands comptes
- Chargé(e) d'études de marché

Pour aller plus loin :

<http://www.macarriere dans la pharma.org>



### Autres appellations :

- Acheteur/euse
- Industrial buyer
- Lead buyer

## COMPÉTENCES CLÉS

### ←|→ Transverses

- Anticiper les évolutions du marché, des techniques des produits et des équipements et des services utilisés
- Partager et travailler efficacement avec les équipes et autres partenaires pour trouver des solutions gagnant-gagnant
- Adapter ses actions en anticipant les dysfonctionnements potentiels et en tirant des enseignements des situations
- Comprendre une situation, ses enjeux et ses acteurs dans toute leur complexité pour proposer une réponse adaptée
- Réaliser son activité et répondre aux aléas des fournisseurs ou des clients finaux, les anticiper autant que possible
- Faire des liens entre les différents éléments d'un problème et identifier un levier d'action
- Prioriser ses activités, planifier son travail et adapter ses actions en intégrant les contraintes/aléas
- Dialoguer et négocier en anglais sur des contrats commerciaux aux termes techniques complexes



### Métier

- Maîtriser le droit commercial et le droit des contrats applicables aux achats
- Maîtriser la connaissance des produits, de l'environnement de santé et des domaines d'application sanitaire
- Analyser les risques de façon qualitative et quantitative et proposer des actions correctives
- Modéliser l'information à l'aide d'outils et méthodes informatiques pour effectuer une analyse prédictive et créer de la valeur
- Respecter le cahier des charges établi et les étapes d'un projet
- Identifier et appliquer les différents processus et méthodes existantes dans l'entreprise
- Réaliser une veille réglementaire, détecter les écarts, anticiper les impacts liés à leur évolution
- Connaître et appliquer les règles d'éthiques et les pratiques anti-corruption
- Améliorer la qualité des process existants en diminuant les variations de résultats (temps de production et de distribution, optimisation des stocks...

Les entreprises évoluent dans un environnement complexe, incertain, et en constant changement où les repères deviennent flous et les transformations rapides. Elles doivent faire face à des menaces et contraintes géopolitiques, économiques, environnementales et/ou sanitaires accrues où la gestion du risque représente un coût à intégrer, tout en œuvrant à l'optimiser. Le risque de dépendance s'est notamment accentué pour certains circuits d'approvisionnement, amenant les entreprises à envisager de nouveaux modèles pour prévenir les ruptures de stocks, liées à la fois à l'approvisionnement en matières premières, à la fiabilité des fournisseurs, aux coûts énergétiques engendrés par la fabrication et les opérations de transports. Le contexte économique et les incertitudes qu'il génère ont complexifié le rôle et renforcé la dimension stratégique de la fonction achats, qui se doit de démontrer des capacités d'anticipation et de gestion de crise.

La montée en puissance des enjeux de responsabilité sociale et environnementale des entreprises (RSE) et des réglementations ont intensifié la responsabilité des achats en regard des risques encourus. La prise en compte des questions RSE et de la mise en conformité des produits devient de plus en plus stratégique, au point de passer pour certaines entreprises d'une logique de moindre coût à celle d'analyse des impacts sur l'environnement ou sur la société.

Les processus et les outils se digitalisent, avec notamment une présence plus marquée des outils d'analyse et d'aide à la décision en prenant appui sur les big data. Cela peut permettre de faciliter l'intégration de ces enjeux en termes de management des coûts, d'optimisation économique, de sécurisation du sourcing, d'anticipation des risques, de veille économique en continu... Ces outils transforment aussi les techniques d'achat : négociation, e-sourcing, e-procurement, gestion et conduite de projet, outils de dématérialisation. Cette évolution suppose une parfaite maîtrise des différents systèmes d'information achat.

La fonction intervient de plus en plus en amont des projets en relation avec les équipes internes, et notamment au moment des phases de développement produit. Elle s'inscrit dans une évolution du modèle de logistique industrielle vers celui de supply chain management : renforcement du pilotage des flux (physiques et d'informations), optimisation des plannings de production, réduction des coûts de stockage, fiabilisation des délais de livraison.