



FONCTIONS SUPPORT

Finance / Achat



leem
les entreprises
du médicament

Responsable achat

Le/la responsable achat, définit la stratégie achat en collaboration avec la direction générale de l'entreprise, dans le cadre d'un budget défini, veille à sa mise en œuvre à travers un choix ciblé de matières premières, de produits, de services et de fournisseurs. Il/elle négocie les contrats d'achat, met en œuvre les moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs dans le strict respect de l'éthique. La dimension croissante de la RSE dans les entreprises amène les responsables achat à modifier leur stratégie d'achat.



Profil de recrutement :

Le poste de responsable achat s'adresse à des personnes possédant plus de dix ans d'expérience professionnelle, celui de directeur/trice des achats, plus de quinze ans.



Formations

Parcours recommandés :

- École d'ingénieurs ou master bac +5 (avec spécialité chimie, biologie...) complétée par une formation dans le domaine des achats
- Formation de niveau Bac +5 (Master) spécialisée en achats

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



Passerelles métier :

- Chargé(e) d'affaires commerciales
- Responsable de la logistique / supply chain
- Responsable approvisionnement
- Directeur/trice des achats

Pour aller plus loin :

<http://www.macarrieredanslapharma.org/>



Autres appellations :

- Acheteur/euse matières premières
- Acheteur/euse matières et composants
- Acheteur/euse industriel(le)
- Acheteur/euse technique
- Acheteur/euse production
- Acheteur/euse approvisionneur/euse
- Responsable achats et approvisionnements
- Purchasing manager

ACTIVITÉS

Analyse du marché et des besoins de l'entreprise

- Conseil et accompagnement de la direction dans la mise en place de la politique d'achats et la fixation d'objectifs d'optimisation de coûts, qualité, délais
- Définition des programmes et procédures d'achat de prestations et de produits
- Elaboration des cahiers des charges techniques exprimant les besoins de l'entreprise

Optimisation du panel de fournisseurs

- Veille technologique et économique sur le marché
- Prospection, rédaction des appels d'offres et sélection des fournisseurs capables de répondre aux besoins stratégiques de l'entreprise
- Recensement de l'ensemble des fournisseurs présents sur le marché susceptibles de répondre aux besoins achats de l'entreprise
- Évaluation des fournisseurs en fonction des objectifs de qualité, de RSE, de coûts, de volumes définis avec la direction achats, à travers des appels d'offres et/ou des rendez-vous commerciaux
- Comparaisons précises des fournisseurs (benchmarking) en fonction de différentes variables clés : qualité (technicité et performances des produits), capacités de production et respect des délais de livraison, délais de paiement, santé économique, RSE (responsabilité sociale et environnementale)
- Constitution d'un panel de fournisseurs et développement avec eux de relations privilégiées, susceptibles d'aboutir à des contrats
- Veille permanente sur les zones d'implantation des fournisseurs (Europe, Asie, Amérique).
- Prospection et identification de nouveaux fournisseurs, étude des caractéristiques de leur offre et participation à leur sélection

Négociations commerciales avec les fournisseurs

- Fixation précise pour chaque produit ou matériau nécessaire à l'entreprise des objectifs de prix, de volumes, de délais, de qualité
- Analyse et anticipation des objectifs des fournisseurs en termes d'objectifs commerciaux : coûts de fabrication, marges, position sur son marché, santé financière...
- Négociation avec les fournisseurs sur les prix, les obligations à respecter de leur part (critères qualité, volumes et délais de livraisons...), les conditions de paiement
- Communication des besoins de l'entreprise, et des perspectives de relations commerciales, en fonction des attentes commerciales du fournisseur
- Lancement des bons de commande
- Construction et développement de relations à long terme avec des fournisseurs privilégiés
- Identification, anticipation et gestion des risques fournisseurs
- Suivi du bon acheminement des marchandises jusqu'à la livraison aux services concernés

Responsable achat



Suivi des fournisseurs et des contrats

- Suivi de la bonne réalisation des accords définis contractuellement
- Contrôle des procédures d'achats et de l'exécution des marchés
- Définition avec les services concernés des modalités de contrôle interne de la chaîne achat, afin de contribuer au suivi budgétaire des dépenses
- Évaluation de la satisfaction des directions métier par rapport aux achats réalisés et aux fournisseurs sélectionnés
- Audit et évaluation des fournisseurs selon des critères définis avec la direction achats et la réglementation applicable
- Rôle d'interface et de communication interne afin de favoriser la bonne intégration des achats réalisés dans les circuits de production selon les entreprises

Reporting de l'activité

- Création et suivi des indicateurs de reporting de son activité
- Présentation du reporting auprès de la direction des achats et des directions métier de l'entreprise
- Analyse et présentation de l'évolution des principaux indices de marché (cost drivers, énergie, inflation, transport...) qui ont un impact sur les conditions d'achat

COMPÉTENCES CLÉS

←|→ Transverses

- Anticiper pour optimiser les commandes
- Posséder d'excellentes qualités relationnelles et de communication, des capacités à négocier et à être force de conviction afin d'assurer des relations de confiance avec les fournisseurs, mais aussi avec les différents interlocuteurs internes de l'entreprise
- Assurer de manière optimale les négociations, avec ténacité
- Faire preuve d'intégrité et de discrétion afin de traiter de manière équitable, sans a priori, l'ensemble des fournisseurs
- S'adapter à un environnement multiculturel, afin de parler le même langage que les différents fournisseurs selon les pays
- Encadrer, animer et coordonner le travail de son équipe



Métier

- Connaître les métiers, l'activité, les produits et/ou services et l'écosystème de l'entreprise
- Connaître les fournisseurs et les bases de données permettant de les identifier
- Maîtriser les contraintes et les procédures d'import/export : douanes, crédits documentaires, transports, assurances...
- Maîtriser les techniques de négociation et les modes de consultation
- Connaître l'environnement juridique afin de comprendre les contraintes réglementaires auxquelles est soumise l'entreprise
- Maîtriser l'anglais et éventuellement avoir une bonne pratique d'une autre langue (selon l'implantation des fournisseurs)
- Maîtriser les outils informatiques et notamment les ERP utilisés par l'entreprise

Le renforcement des législations de type REACH en Europe et la montée en puissance des enjeux de responsabilité sociale et environnementale des entreprises (RSE) ont intensifié la responsabilité des achats en regard des risques encourus. La gestion des risques et la mise en conformité des produits sont essentielles dans la fonction achats.

La prise en compte des questions RSE 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. La maîtrise de l'analyse du cycle de vie des produits devient une compétence essentielle pour les responsables des achats.

Les responsables achats, notamment à l'international, font intervenir à la source de l'approvisionnement ou à l'importation, divers organismes tels que les banques, les transporteurs, les douanes... et doivent être capables de comprendre et de gérer le risque pays. Pour cela, il/elle se déplace auprès de ses fournisseurs dans le monde entier, afin de garantir à son entreprise le respect des engagements en termes de qualité et de délais. Afin de limiter ce risque, ils/elles tendent de plus en plus à privilégier des acteurs locaux ou plus proches géographiquement, tant pour des enjeux de qualité que de maîtrise des risques d'approvisionnement.

