



GESTION

ACHETEUR(EUSE)

Son rôle : acheter les produits et services dont son entreprise a besoin, en négociant les meilleures conditions de prix, de délais et de service après-vente. Une fonction de plus en plus stratégique dans le contexte économique actuel.

Niveau d'accès : Bachelor

Centres d'intérêt : J'ai la bosse du commerce, J'ai le sens du contact, J'aime bouger

LE MÉTIER

Sélectionner les fournisseurs

Acheter, cela semble simple ! Pourtant, la mission de l'acheteur ne se limite pas au choix des produits. Il doit d'abord rechercher et sélectionner les fournisseurs pour obtenir le meilleur rapport qualité/prix et ainsi réduire le plus possible les coûts et les stocks, et à coût constant augmenter la valeur des acquisitions de l'hôpital.

Négociateur

Qualité, prix, quantités disponibles, délais de livraison... : l'acheteur est à l'affût de tous les éléments. Puis il essaie d'obtenir les conditions d'achat les plus avantageuses possibles. Il ne recherche pas le moins cher à tout prix car, en acculant un fournisseur, il risque de le rendre défaillant et de mettre ainsi l'hôpital en péril par souci d'approvisionnement. Il doit convaincre son fournisseur de l'intérêt de l'avoir comme client.

Stratégique

La politique d'achat est l'un des ressorts du développement des hôpitaux. Des achats maîtrisés leur donnent plus de marge de manœuvre pour investir. Une fois le contrat signé, l'acheteur doit suivre le fournisseur pour pallier toute défaillance.

COMPÉTENCES REQUISES

Entre intuition et rigueur	Une réelle curiosité est indispensable à l'acheteur pour bien connaître les produits et services, leurs caractéristiques, les composants, leurs évolutions techniques, et trouver de nouveaux fournisseurs. Rigueur et méthode lui permettent de se constituer une documentation importante, qu'il doit mettre constamment à jour. Il surfe quotidiennement sur Internet pour anticiper l'évolution du marché et s'informer sur les nouvelles tendances.
Stressés, s'abstenir	L'acheteur doit savoir argumenter et convaincre. L'esprit d'initiative et un excellent relationnel sont ses deux points forts, de même qu'une personnalité affirmée, le sens de l'écoute et du dialogue. Résistant et motivé, celui qui choisit ce métier doit savoir gérer le stress mieux que personne !
Double compétence appréciée	A l'hôpital, une double compétence technique ou commerciale est un atout. Et, à l'heure de l'ouverture internationale, la pratique de l'anglais et de l'allemand, voire d'une troisième langue étrangère, se révèle indispensable.
Des interlocuteurs divers	Pour écrire le cahier des charges, l'acheteur dialogue avec un " client interne " : souvent l'opérationnel qui exprime un besoin. Il est donc amené à rencontrer des personnes de tous les services et des fournisseurs dans tous les domaines : infirmier, médecin, informaticien, etc.
Une certaine mobilité exigée	Il est également conduit à se déplacer pour rencontrer divers interlocuteurs et participer à des présentations de produits et à des salons (santé, technique, etc.). Son métier l'amène à effectuer de nombreux voyages, et éventuellement à l'international, s'il traite avec des fournisseurs étrangers.
Des responsabilités étendues	Les responsabilités de l'acheteur n'ont cessé de s'étendre. Lorsqu'il conclut un contrat de plusieurs centaines de milliers d'euros, il engage financièrement l'hôpital. Par ailleurs, lors de la négociation des contrats annuels ou de procédures d'appels d'offre publics, l'acheteur est soumis à une forte pression.
Doigté et fermeté	Le contrôleur de gestion est en relation directe avec différents postes de l'hôpital : du responsable du département de radiologie au logisticien, du comptable au directeur administratif. Il doit démontrer qu'il apporte une aide aux services tout en montrant suffisamment de fermeté pour obtenir les réponses voulues.
Les chiffres en tête	Esprit d'analyse et de synthèse, méthode : comme toutes les professions du chiffre, le contrôle de gestion demande un cerveau bien structuré. Mémoriser les principaux indicateurs permet d'avancer le chiffre qui fera mouche en réunion. Il faut avoir également d'excellentes bases comptables.

DANS LE MARCHÉ DE TRAVAIL

Plusieurs secteurs possibles

A l'hôpital, le poste est l'acheteur rattaché au service des achats ou au service utilisateur

Des places rares et chères

Si la fonction prend de l'importance, le nombre d'acheteurs reste limité. Cette fonction est l'apanage des grandes structures.

Des postes évolutifs

Les jeunes diplômés débutent généralement au poste d'assistant acheteur. Dans les grandes structures, ils peuvent obtenir le statut acheteur dès leur embauche. Ensuite, avec de l'expérience, ils peuvent évoluer vers un poste de responsable, de directeur des achats ou du service approvisionnements.

ACCÉDER À CE MÉTIER

S'il existe deux niveaux d'accès, Bachelor et Master 2, la tendance est au recrutement de jeunes de plus en plus qualifiés. Les diplômés des écoles supérieures de commerce sont appréciés. Nombreuses sont celles qui proposent des spécialisations achats en dernière année de cursus ainsi que des formations complémentaires spécialisées en 1 an dans le domaine (mastère spécialisé post master 2).

Niveau Bachelor

- Licence pro spécialisée en technico-commercial ou achats
- Diplôme d'école de commerce généraliste ou spécialisée achat

Niveau Master 2

- Diplôme d'école supérieure de commerce et de gestion
- Diplôme d'ingénieur avec une double compétence commerciale
- Master pro du domaine commercial en général ou spécialisé achat

Niveau post Master 2

- Master spécialisé en achat des écoles supérieures de commerce et de gestion

Exemples de formation

-
- [BTS Commerce international \(diplôme à référentiel commun européen\)](#)
 - [BTS Technico-commercial](#)
-
- [Diplôme de gestion et administration des entreprises \(International Bachelor Programme in Management\)](#)
 - [Licence pro commerce spécialité achats](#)
 - [Licence pro commerce spécialité marketing et commerce sur Internet : les métiers du E-business](#)
 - [Responsable des achats](#)
 - [Spécialisation chargé d'affaires internationales](#)
 - [Diplôme de gestion et administration des entreprises \(International Bachelor Programme in Management\)](#)
 - [Licence pro commerce spécialité achat et commercialisation des produits industriels à l'international](#)
 - [Licence pro commerce spécialité achats](#)
 - [Licence pro commerce spécialité commerce et vente appliqués à l'industrie, formation de technico-commerciaux](#)
 - [Licence pro commerce spécialité marketing et commerce sur Internet : les métiers du E-business](#)
 - [Responsable des achats](#)
 - [Spécialisation chargé d'affaires internationales](#)
-
- [Diplôme d'ingénieur de l'Institut polytechnique LaSalle Beauvais spécialité alimentation et santé](#)
 - [Distribution achats et supply chain management](#)
 - [Master management spécialité management stratégique des achats](#)
 - [Master sciences du management spécialité management des achats et de la logistique industrielle](#)
 - [Master pro économie-gestion spécialité e-achat et marchés](#)
 - [Master pro management logistique et stratégie spécialité distribution et achats](#)
 - [Master pro sciences du management spécialité achat à l'international](#)
-