

Accueil > RH

# (ITW) "L'acheteur de demain doit être un véritable couteau suisse"

Publié par Marie-Amélie Fenoll le 27 févr. 2017 - mis à jour à 09:00



Les entreprises ont besoin de candidats qui ont une vision à 360°. L'acheteur doit donc être un

intrapreneur et un véritable couteau suisse. C'est le constat dressé par Benjamin Pierre, formateur en achats et auteur d'un ouvrage sur le sujet "Vocation acheteur".

## **Décision Achats : Quel constat faites-vous du profil des acheteurs d'aujourd'hui ?**



*Benjamin Pierre* : Les attentes des entreprises diffèrent en fonction des régions. Ainsi, on remarque que les besoins en profils d'acheteurs ne sont pas les mêmes selon les bassins d'emplois. Dans le Nord, les profils achats industriels sont par exemple très demandés. Si en province hormis dans des grandes villes comme Nantes, Lyon qui ont des

formations en achats (ex : Audiencia à Nantes), on peut faire carrière dans le métier avec un BTS ou une licence, à Paris, un Bac+5 minimum est requis! Un autre paramètre est aussi celui de la taille de l'entreprise. Au final, c'est un métier qui recrute car de plus en plus les organisations changent et par conséquent les organisations achats aussi.

Les doubles profils ingénieurs/acheteurs sont encore très recherchés. Mais **la tendance du marché actuel est idéalement un profil IT et achat avec l'arrivée du Big Data.**

Les entreprises ont besoin de candidats qui **ont une vision à 360°**. Avant l'acheteur était focalisé sur le prix, aujourd'hui, il doit connaître les aspects législatifs et contractuels, savoir traiter un cahier des charges, faire du marketing achats, être capable de capter l'innovation fournisseurs, faire du co-développement, ... Mais il doit aussi posséder des qualités de savoir-être et savoir aussi dialoguer avec la direction générale qu'avec ses collègues. Ce qui n'est pas la même chose.

Les acheteurs doivent aussi faire preuve de créativité et d'une certaine ouverture d'esprit. Il doit être curieux, se confronter aux marchés, aller sur les salons, ... Il doit connaître le positionnement et la stratégie de son entreprise. **Il doit être un intrapreneur** et raisonner comme une entreprise et non comme un salarié. C'est un véritable couteau suisse, multi-casquettes!

## **D.A : Quelles sont les motivations de vos étudiants ?**

*Benjamin Pierre:* Les jeunes acheteurs sont motivés par le fait de pouvoir voyager, rencontrer du monde et avoir du pouvoir.

## **D.A : Quelles sont les attentes des entreprises?**

*Benjamin Pierre:* Pour caricaturer, on n'a pas besoin d'acheteur quand tout va bien dans une entreprise. Le métier prend tout son sens quand l'activité économique devient critique et qu'il faut réduire les coûts et travailler sur les marges. Si je prends l'exemple du géant de l'informatique Hewlett-Packard (HP) dans lequel a travaillé mon père dans les années 80, les achats étaient là pour contrer l'arrivée sur le marché des japonais et des chinois alors que l'entreprise se portait très bien. Et le problème c'est qu'aujourd'hui, on fait appel trop tard aux achats pour générer du cash ou éteindre des incendies. Or, on devrait faire appel aux acheteurs quand ça va bien pour pérenniser la marge de l'entreprise.

*Benjamin Pierre, 45 ans dont 15 ans d'expérience dans les achats tous secteurs, est fondateur dirigeant de la société et organisme de formation OPEXHA, et auteur du récent ouvrage "[Vocation acheteur : Hier je dépensais, aujourd'hui j'achète](#)" (Editions StudyramaPro). Il est aussi formateur en entreprise et dans de nombreuses écoles et universités en France. IL a dirigé pendant ces 2 dernières années le MBA Achats au sein de l'Institut Léonard de Vinci . Diplômé d'ESA3 Paris, du CESA Achats d'HEC Paris, ainsi que du MS Innovation Technologique et*