



Houria, Acheteur

Diplômée d'une maîtrise en commerce international et d'un Master en achat, après une première expérience de 2 ans en qualité d'acheteur, Houria a intégré l'équipe Achats il y a 3 ans.

Les achats, de quoi s'agit-il ?

Acheter est un acte facile à réaliser par chacun d'entre nous. Or en entreprise, acheter est un vrai métier, une affaire de spécialistes dûment formés et ayant un réel savoir-faire dans la négociation des contrats et des accords commerciaux. La négociation ne porte pas uniquement sur les prix, mais aussi sur les aspects contractuels et juridiques, afin de préserver les intérêts de l'entreprise.

Sur quel périmètre intervenez-vous ?

J'interviens sur le portefeuille des achats de prestations intellectuelles et de logiciels qui recouvre un large panel de prestations telles que les SSII, les cabinets d'audit, les honoraires d'avocats, les consultants fonctionnels.

Quelles sont les différentes étapes de l'acte d'achat ?

A partir de l'expression du besoin d'un client interne, nous apportons une aide dans la formulation et la rédaction de son cahier des charges. Nous lançons ensuite un appel d'offres auprès de fournisseurs référencés. Après l'analyse des offres et l'approfondissement des réponses, commence alors la phase de négociation concernant les aspects contractuels (conditions générales et particulières, conventions de services) et financiers (tarifs, pénalités, délai de paiement). Par ailleurs, nous nous assurons du respect des engagements pris dans les contrats par les fournisseurs et pour pérenniser ces relations, nous mettons en place des accords de partenariats avec nos principaux fournisseurs.

Qu'est-ce qui vous plaît dans ce métier ?

Le portefeuille sur lequel j'interviens étant assez vaste, je suis amenée à traiter des demandes très différentes et les attentes de mes interlocuteurs sont elles aussi très variées, ce qui demande une certaine organisation de son travail et beaucoup de rigueur. C'est un métier dans lequel on ne connaît ni la routine, ni la monotonie !

Notre position "charnière" entre nos clients internes et nos fournisseurs nous permet d'accéder aux dernières innovations en termes de services et de produits proposés sur le marché, d'élargir notre relationnel et enfin d'être force de proposition. Bref, de participer à l'optimisation des dépenses de notre entreprise.

Quelles sont les qualités requises pour exercer ce métier ?

Le métier d'acheteur requiert des qualités telles que la curiosité, une certaine polyvalence, un goût prononcé pour la communication. En effet, c'est un métier où l'écoute des besoins exprimés et la veille technologique sont déterminantes pour mieux appréhender les exigences de nos clients internes. Nous sommes amenés à faire du benchmark pour mieux connaître les secteurs sur lesquels nous intervenons. L'intégrité d'un acheteur est un atout majeur qui engage l'entreprise dans des contrats pouvant dépasser plusieurs millions d'euros. Enfin, la communication est indissociable de notre fonction car aussi bien en interne qu'en externe, la qualité de celle-ci nous permettra (ou non) de négocier efficacement.