RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
*Liberté*
*Égalité*
*Fraternité*

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

# Acheteur / Acheteuse

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.

**SOMMAIRE**


Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

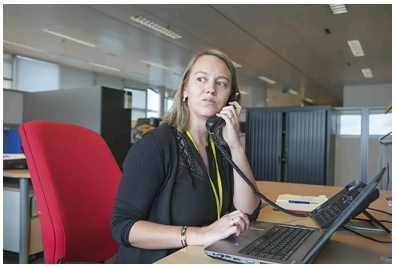

Niveau minimum d'accès : **bac + 3** | Salaire débutant : **2083 €** | Statut : **Statut salarié**

---

**Synonymes :** Acheteur-approvisionneur / acheteuse-approvisionneuse, Ingénieur / ingénieure achat

**Secteur professionnel :** Commerce et distribution

**Centres d'intérêt :** J'ai le sens des affaires, J'ai le sens du contact, J'aime manier les chiffres



© Mehrak/Onisep

# Le métier

## Sélectionner les fournisseurs

Acheter, cela semble simple ! Pourtant, la mission de l'acheteur ou de l'acheteuse ne se limite pas au choix des produits. Il ou elle 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 augmenter le chiffre d'affaires de son service ou de son entreprise.

## Négocier

Qualité, prix, quantités disponibles, délais de livraison, l'acheteur ou l'acheteuse est à l'affut de tous les éléments et essaie d'obtenir les conditions d'achat les plus avantageuses possibles. Il ou elle ne recherche pas le moins cher à tout prix car, en acculant un fournisseur, ce dernier risque d'être défaillant et de mettre ainsi son entreprise en péril par souci d'approvisionnement. L'acheteur ou l'acheteuse doit avant tout le convaincre de l'intérêt de l'avoir comme entreprise cliente.

## Rester stratégique

La politique d'achat est l'un des ressorts du développement des entreprises. Des achats maîtrisés leur donnent plus de marge de manœuvre pour investir. C'est vrai dans tous les secteurs d'activité comme l'industrie ou les services, sans oublier le commerce où le *business model* (modèle d'entreprise) est basé sur la marge réalisée entre les achats et la revente. Une fois le contrat signé, l'acheteur ou l'acheteuse doit suivre le fournisseur pour pallier toute défaillance.

# Compétences requises

## Entre intuition et rigueur

Une réelle curiosité est indispensable à l'acheteur ou l'acheteuse pour bien connaître les produits, 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 ou elle doit mettre constamment à jour. Quotidiennement, une veille sur Internet lui permet d'anticiper l'évolution du marché et de s'informer sur les nouvelles tendances.

## Sensibles au stress, s'abstenir !

L'acheteur ou l'acheteuse 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 sont essentiels. Enfin, choisir ce métier c'est également savoir résister au stress mieux que personne !

## Double compétence appréciée

Dans l'industrie, une double compétence technique et commerciale devient une nécessité. Et à l'heure de l'ouverture internationale, la pratique de l'anglais, voire d'une seconde langue étrangère, se révèle indispensable.

# Où l'exercer ?

## Diverses parties prenantes

Pour élaborer le cahier des charges, l'acheteur ou l'acheteuse dialogue avec l'opérationnel ou l'opérationnelle qui exprime un besoin. Il ou elle rencontre donc des personnes de tous les services et des fournisseurs dans tous les domaines : machines-outils, avocats et avocates, voyagistes, etc.

## Une certaine mobilité exigée

Il ou elle peut également se déplacer pour rencontrer divers interlocuteurs ou interlocutrices et participer à une présentation de ses produits lors des salons (alimentaires, viticoles, etc.). Son métier l'amène à effectuer de nombreux voyages, parfois imprévus, dans une zone géographique plus ou moins étendue, et éventuellement à l'international si ses fournisseurs sont à l'étranger.

## Des responsabilités étendues

Les responsabilités de l'acheteur ou de l'acheteuse n'ont cessé de s'étendre. En concluant parfois des contrats de plusieurs centaines de milliers d'euros, il ou elle engage financièrement son entreprise. Par ailleurs, lors de la négociation des contrats annuels de distribution (en début d'année, pendant les périodes de pointe de production dans l'industrie), l'acheteur ou l'acheteuse est face à une forte pression.

# Les études

## Après le bac

3 ans pour obtenir une licence professionnelle (1 an après un bac + 2) ou un diplôme d'école de commerce ; 5 ans pour un master, un diplôme d'école de commerce ou un diplôme d'ingénieur, éventuellement complété par un mastère spécialisé en achats (1

an). Autre possibilité : 2 ans pour préparer un BTS commerce international ou un BTS technico-commercial, complété par quelques années d'expérience professionnelle.

### bac + 3

→ Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion (EGC Occitanie)

→ Licence mention langues étrangères appliquées

→ Licence pro mention commerce et distribution

→ Licence pro mention gestion des achats et des approvisionnements

### bac + 5

→ Diplôme d'études supérieures en management (PGE) de GEM

→ Diplôme d'ingénieur de l'École Centrale de Lille de Centrale Lille Institut

→ Diplôme d'ingénieur de l'École centrale de Lyon

→ Diplôme du programme grande école de Clermont School of Business

→ Diplôme du programme grande école de Kedge

→ Diplôme du programme grande école de l'ESC Amiens

→ Diplôme du programme grande école de PSB

→ Master mention gestion de production, logistique, achats

→ Master mention marketing, vente

### bac + 6

→ Mastère spé. gestion des achats internationaux et Supply Chain

## Emploi et secteur

### Plusieurs secteurs possibles

L'acheteur ou l'acheteuse peut travailler dans l'industrie, la distribution, les services, mais aussi de plus en plus dans le secteur public. Dans la distribution, il ou elle est salarié ou salariée d'une centrale d'achats (qui achète aux entreprises fabricant des produits pour différentes enseignes comme Auchan ou Carrefour) ou d'un magasin, pour les enseignes qui leur laissent encore une certaine liberté. Dans l'industrie, son poste est rattaché au service des achats.

### Des places rares et chères

Si la fonction prend de l'importance, le nombre d'acheteurs et d'acheteuses reste limité en France. Cette fonction est l'apanage des grands groupes. On peut également en trouver dans les PME (petites et moyennes entreprises) de plus de 200 salariés. Mais cette rationalisation des coûts est surtout pratiquée dans l'industrie : 1 emploi sur 2 y est proposé.

### Des postes évolutifs

Les jeunes diplômés et diplômées débutent généralement comme assistants ou assistantes. Dans les grandes entreprises, ils ou elles peuvent obtenir le statut cadre dès leur embauche. Ensuite, avec de l'expérience, évoluer vers un poste de responsable, de directeur ou de directrice des achats ou du service approvisionnements ou, dans la distribution, vers le poste de chef ou cheffe de groupe est tout à fait possible.

## Secteur

Ce métier peut être exercé dans tous les secteurs d'activité : agriculture ; BTP ; commerce et services ; énergie ; industrie.

**Commerce et distribution**

## Salaire du débutant *

Entre 2083 et 2830 euros brut par mois, en fonction de la taille et du secteur de l'entreprise.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

# Pour aller plus loin

## Sur le web

Association nationale des acheteurs publics

## Librairie



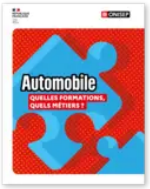

PARCOURS

**Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité**

Paru le 14/10/2021
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

QUELLES FORMATIONS, QUELS MÉTIERS ?

**Automobile**




Paru le 20/07/2026
Broché • 14,00 €
PDF • 9,00 €




PARCOURS

### Les métiers de l'énergie

Paru le 08/04/2022
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €




PARCOURS

### Mode et luxe

Paru le 11/03/2024
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €




DOSSIERS

### Écoles de commerce

Paru le 06/01/2026
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

## Centres d'intérêt

J'ai le sens des affaires →

J'ai le sens du contact →

J'aime manier les chiffres →

## Autres métiers à découvrir

**Vendeur de matériel médical, paramédical**

**Vendeur en magasin**

**Acheteur (mode)**

**Vendeur d'articles de sport**

Responsable e-commerce