

Emilie Coat

Projet Professionnel Personnalisé

GACO

2013/2014



Acheteur

☞ Sommaire ☜

<i>Introduction</i> ☞.....	3
<i>Démarche suivie</i> ☞.....	4
I. Description du poste d'acheteur.....	5
A) Les parcours.....	7
B) Les missions.....	8
C) Les qualités requises.....	9
II. Mon point de vue sur ce métier.....	10
A) Avant les recherches... ..	10
B) ...Après les recherches... ..	10
C) ...Suite aux interviews.....	12
D) Conclusion de ces interviews.....	16
<i>Conclusion</i> ☞.....	17
<i>Remerciements</i> ☞.....	18
<i>Bibliographie</i> ☞.....	18



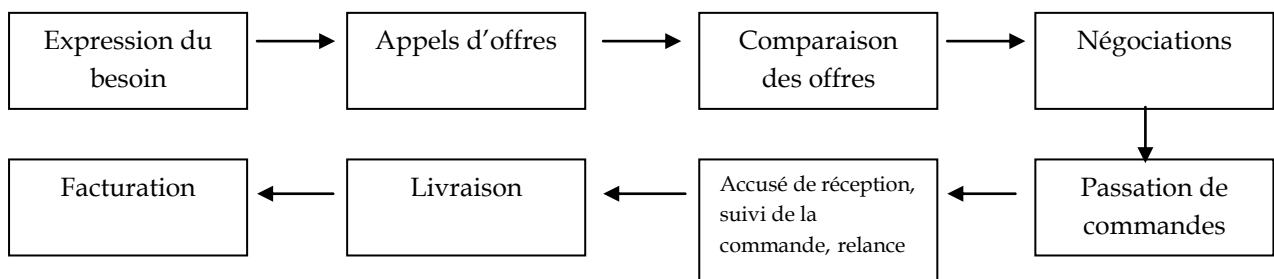
Introduction

J'ai intégré l'IUT GACO afin de suivre une formation complète touchant à différentes matières pour ensuite me spécialiser dans un domaine particulier. Je suis principalement intéressée par le domaine des achats qui me paraît un secteur ouvert, où l'on doit faire preuve d'initiatives et de rigueur.

La fonction achat n'est réellement reconnue dans les entreprises que depuis une trentaine d'années. Son objectif est de mettre à la disposition des utilisateurs internes de l'entreprise des biens et/ou des services acquis à l'extérieur dans les meilleures conditions de prix, de délais, de qualités et de services requis pour l'entreprise et ses clients.

Sur cette mission de base peuvent se greffer des missions complémentaires pour répondre aux besoins conjoncturels. Ces missions consolidées par la direction permettent de fixer les objectifs avec la mise en place des organisations, des moyens matériels et humains pour les atteindre. Par ailleurs, l'ensemble de ces missions doit pouvoir s'adapter en permanence aux différentes évolutions touchant la fonction.

Le processus classique des achats se réalise en différentes étapes qui correspondent aux tâches assumées par la fonction :



Dans le cadre de mon projet en cours de PPP (Projet Personnel et Professionnel). J'ai pris la décision d'interroger des professionnels travaillant ou ayant travaillé dans le domaine des achats. Que ce soit en tant qu'acheteur industriel ou dans la grande distribution afin d'analyser les similitudes et les différences qui pourraient exister.



œ Démarche suivie ∞

- Choix du métier

J'ai choisi ce métier suite à mon stage de d'observation en classe de troisième. Ces recherches me permettront de découvrir les différentes fonctions de celui-ci. Selon moi, les acheteurs seraient dans la possibilité de me décrire leur métier mais aussi les principales activités que ceci regroupe. C'était aussi l'occasion pour moi de découvrir les achats via des interfaces autre qu'internet, une face plus concrète en effet, ils me sont décrits par des professionnels qui les pratiquent quotidiennement.

- Recherche d'informations

Pour réaliser ce projet, j'ai consacré, tout d'abord, deux séances aux recherches documentaires, concernant principalement : les missions, salaire, formations et qualités nécessaires pour pratiquer ce métier.

- Préparation du questionnaire

J'ai élaboré un questionnaire utile lors des interviews. Au total 25 questions, certaines concernant le rôle d'acheteur au sein de l'entreprise, d'autres plus personnelles concernant le parcours de chacun ainsi que leur ressenti sur ce métier et enfin les qualités requises.

- Prise de RDV

Cette étape n'a pas été évidente car je travaillais toute seule sur ce métier. Trouver le courage de contacter des personnes inconnues n'était pas si facile. De plus, bien souvent, les interlocuteurs étaient difficilement joignables. Parfois, j'ai alors décidé de me déplacer pour rencontrer et prendre rendez-vous avec les responsables. A la Biocoop de Plougastel, j'ai alors rencontré Monsieur Carl Autret, le responsable du rayon boucherie, puis au Centre E.Leclerc du Relecq Kerhuon, j'ai obtenu un entretien avec Monsieur Stéphane Le Coat, responsable de la dynamique commerciale. Pour finir, en discutant avec mon entourage, j'ai obtenu d'autres contacts dans différentes branches des achats ce qui m'a bien aidé, Monsieur Philippe Sonneck et Madame Catherine Loäc.



- Interviews

J'ai retenu de ces interviews physiques ou téléphoniques, une expérience très enrichissante. Il n'a pas été facile au départ d'être à l'aise lors de l'entretien. De plus, suivant la branche dans laquelle travaillait la personne il fallait adapter le questionnaire. Toutefois, au fil des rendez-vous, je me suis sentie de plus en plus à l'aise.

- Analyse des interviews et réalisation du rapport

J'ai consacré du temps à l'analyse des interviews afin de n'oublier aucun aspect du métier des achats.

I. Description du poste d'acheteur

Les recherches effectuées m'ont amenées à mieux comprendre ce que le métier d'acheteur était réellement. Tout d'abord, j'ai appris qu'il existait deux types d'acheteur, l'acheteur industriel et celui d'acheteur dans la grande distribution. Cependant, qu'il soit dans l'industriel ou dans la grande distribution, l'acheteur est le plus souvent rattaché à la direction générale. Dans les entreprises de taille importante, il dépend du responsable achats. Il supervise alors une équipe d'acheteurs, spécialisés dans un secteur.

J'ai alors étudié plus précisément le détail de ces deux métiers :

Acheteur industriel

L'acheteur industriel s'occupe des achats de matières premières, de biens industriels et de sous-traitances nécessaires à la production de son entreprise. La sous-traitance peut concerner le transport, la fabrication d'éléments intermédiaires ou leur assemblage. Selon les entreprises, il peut avoir en charge l'achat des fournitures générales, des prestations intellectuelles (audit, conseil), des sources d'énergie (le fournisseur d'électricité par exemple).

Ses responsabilités consistent à négocier les prix, les délais de paiement et de livraison. Elles peuvent s'étendre au règlement des litiges. Les objectifs lui sont fixés par le chef d'entreprise ou la direction générale à laquelle les achats sont le plus souvent rattachés. Faire baisser les prix, améliorer la qualité, agir sur les stocks et les délais sont les principales missions de l'acheteur industriel. Connaître le produit et le secteur d'activité de l'entreprise est impératif.



L'acheteur est en relation avec plusieurs services de l'entreprise : production, qualité, recherche et développement, logistique, marketing. Dans les grandes entreprises, il manage une équipe « multiservices ».

Le métier implique de nombreux déplacements : chez le fournisseur, le sous-traitant, dans des salons professionnels. Les horaires des journées de travail sont très aléatoires, il faut savoir rester disponible. L'anglais doit être maîtrisé et le contexte du commerce international connu.

Acheteur en grande distribution

Les acheteurs en grande distribution aussi appelé en centrale d'achat sont de vrais négociateurs le plus souvent bilingues anglais. Au cœur des achats et donc des coûts, leur mission est d'assurer l'approvisionnement à moindre prix pour une qualité maximum et dans des conditions avantageuses (transport, conditionnement, etc.).

De plus en plus souvent obligés de se fournir à l'étranger, et notamment dans les Pays de l'Est ou en Asie, il faut donc aux acheteurs une parfaite connaissance des réseaux d'approvisionnement. Ils doivent eux-mêmes prospecter de nouveaux fournisseurs en se rendant sur place ou en négociant à distance. Si la tendance est maintenant au recentrage sur quelques fournisseurs, la majorité des entreprises a cependant longtemps apprécié la diversité des fournisseurs pour pouvoir disposer d'une prestation de qualité et d'une plus grande réactivité.

A l'acheteur de trouver un nouveau fournisseur ou de négociier de manière à ce que l'entreprise n'ait pas de pertes à déplorer et fasse si possible des bénéfices ! Les circuits sont parfois complexes, les réseaux d'approvisionnement organisés en chaînes parfois fragiles. C'est donc à l'acheteur de veiller à la qualité et à l'équilibre entre achats, prix, délais et conditions de livraison tout en prenant en compte les besoins de son entreprise. En effet, toute erreur de l'acheteur rejaillirait sur l'entreprise qui l'emploie, quand bien même la faute commise viendrait d'un sous-traitant. L'entreprise pardonne rarement ce genre d'incident même s'il est hors contrôle du professionnel concerné.

Bons négociateurs, tenaces, n'hésitant pas à changer de partenaires commerciaux, à l'écoute et à l'affût de toute information leur permettant d'effectuer des économies, les acheteurs sont souvent détenteurs d'un carnet d'adresses de fournisseurs et de ' bons plans ' qui ont une valeur déterminante pour leur embauche.

Il faut toutefois noter un fort turn-over dans la profession et certains groupes sont connus pour être de véritables champions du ' changement d'acheteurs '. Il faut prévoir, quand on exerce ce métier, de changer d'entreprise tous les trois à six ans.



A) Les parcours

Niveau BAC + 3

- Licence pro spécialisée en achat ;
- Diplôme spécialisé en achat (ISAAP) ;
- Diplôme des écoles de commerce généralistes dépendant des chambres de commerce et d'industrie (CCI).

Niveau BAC + 5

- Diplôme des écoles supérieures de commerce : entrée sur concours, directement après le bac (général) ou, le plus souvent, après une classe préparatoire, ou encore en admission parallèle (avec un bac + 2, + 3, + 4 sur concours) ;
- Diplôme des écoles d'ingénieurs : avec une double compétence. Par exemple, une spécialisation commerciale ;
- Master pro des secteurs commerce-commerce international, vente ou management, spécialisés en achat.
- Les diplômes d'IAE ou d'IUP

Niveau BAC +6

- Master spécialisé en achat proposé par les grandes écoles de commerce.



B) Les missions

L'acheteur est responsable de la politique d'achats d'un ensemble de produits d'une entreprise c'est-à-dire, il choisit les assortiments à acheter avec le chef de rayon. De plus, il détermine les quantités, un calendrier ainsi que les marges attendues pour chaque produit. Pour atteindre ses objectifs, l'acheteur industriel a diverses missions:

● La veille et prospection du marché

Analyser les marchés des produits qui le concernent à partir d'études de marché ainsi que leurs statistiques de vente au sein de l'enseigne pour connaître les tendances de la demande.

Se documenter de façon approfondie sur ces produits de façon à en avoir une connaissance très fine.

Connaître l'éventail des produits existants sur le marché, aussi bien au niveau national que régional ou local, et même international.

Suivre de façon régulière l'offre de nouveaux produits par des visites de salons,...

● La prospection et consultation des fournisseurs, négociation des conditions d'achat

Rechercher les fournisseurs pour les produits à acheter.

Lancer des appels d'offres à partir des cahiers des charges.

Retenir les meilleures offres et négocier les prix avec les fournisseurs en tenant compte de : quantité, délais et conditions de livraison, conditions financières accordées, opérations promotionnelles, têtes de gondole.

Elaborer et transmettre les contrats signés avec les fournisseurs

Résoudre les litiges commerciaux et financiers.

● La gestion des approvisionnements

Superviser les approvisionnements et veiller au respect des clauses contractuelles (quantité des produits, qualité, délais de livraison, DLC* éventuelles...).

Optimiser la logistique en groupant les commandes.

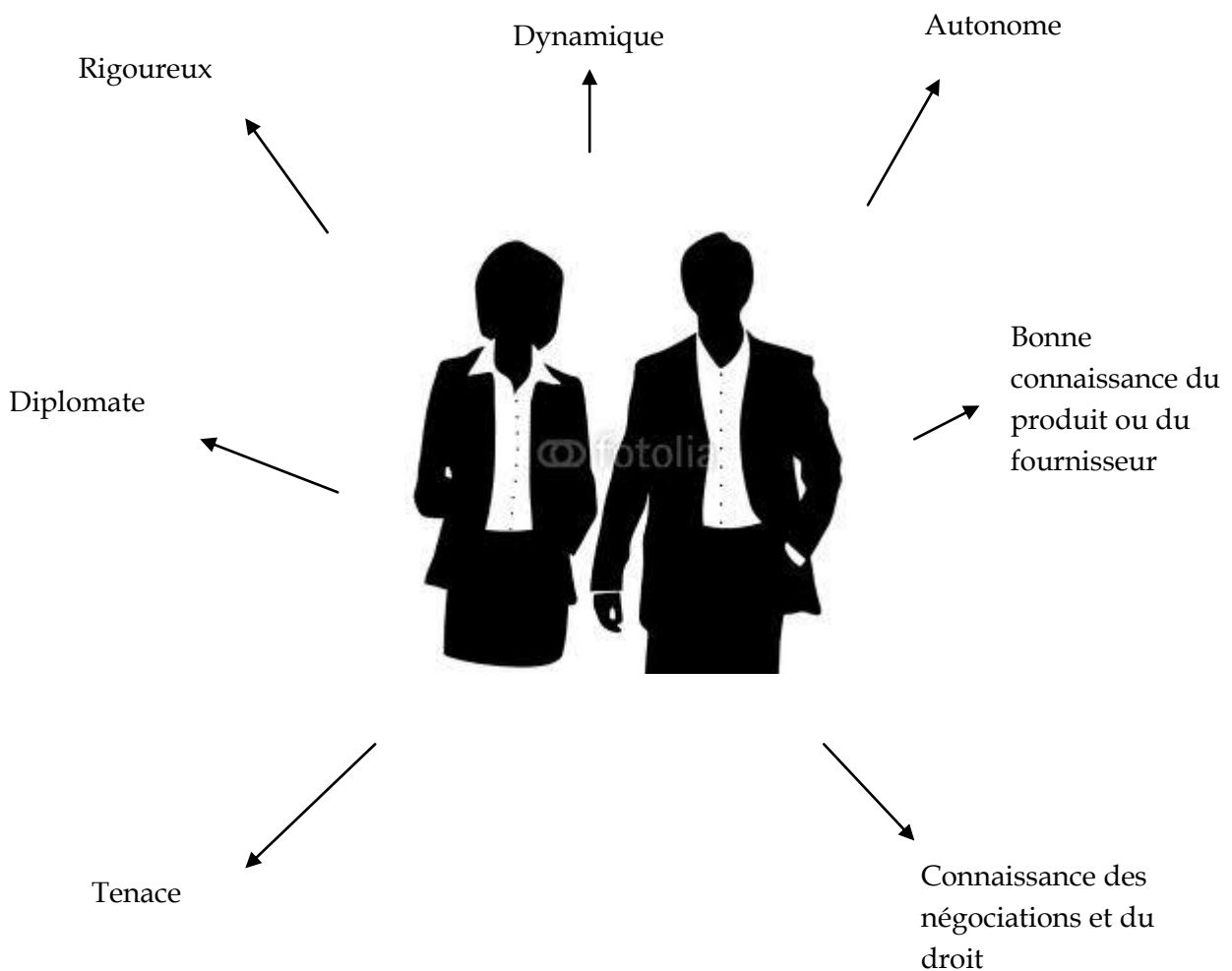


● **Le Suivi des ventes**

Calculer, suivre et analyser les marges.

Effectuer le report des résultats de son activité à la hiérarchie.

C) Les qualités requises



II. Mon point de vue sur ce métier

A) Avant les recherches...

J'avais décidé de choisir ce métier pour connaître un peu mieux le domaine des achats. J'en avais une petite idée déjà à l'issue de mon stage d'observation en classe de troisième dans ce même domaine. Voici une fiche de poste de mes premières impressions concernant ce métier :

Fiche poste :

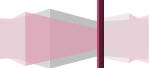
- Etudes : Bac +2 / +5 dans le domaine de la gestion
- Salaires : de 1800€ à 2500€
- Qualités requises : rigueur
- Missions : démarcher des fournisseurs pour satisfaire au mieux le client

B) ...Après les recherches...

Suite à mes recherches via différentes sources, j'ai pu voir que mon premier point de vue s'avérait ne pas être exactement tel que la réalité. En effet, l'acheteur n'a pas systématiquement une activité professionnelle sédentaire mais peut aller à la rencontre des fournisseurs, assister à des démonstrations de nouveaux produits,...



	Ce que j'en retiens
Internet (cf bibliographie)	<ul style="list-style-type: none"> • Diplomatie et ténacité • Salaire Jeune diplômé : entre 25 et 30 K€ Jeune cadre : entre 30 et 45 K€ Cadre confirmé : entre 45 et 60 K€ Expérience en tant qu'assistant achat. • Essentiellement dans les grandes entreprises. • Identifier et analyser les besoins de l'entreprise d'un point de vue quantitatif et qualitatif • Prospecter et effectuer une veille de son marché • Démarcher les fournisseurs potentiels • Fixer les procédures d'achat • Négocier le meilleur rapport qualité, prix, délais • Tenir compte des conséquences de sa négociation pour l'entreprise (délais, coût...) • Prendre part à la réalisation du cahier des charges et aux appels d'offres • Régler les conflits pouvant survenir avec les fournisseurs • S'assurer de la satisfaction de ses clients en interne • Diriger une équipe



C) ...Suite aux interviews.

PHILIPPE SONNECK (Alcatel Lucent à Colombes (22))

Son parcours atypique :

Scolaire :	Bac Scientifique CPGE puis Centrale Lyon
1989 (SANOFI)	Développeur de logiciel et matériel Gestion de projet (travail avec les fournisseurs)
2005 (Alcatel Lucent)	Gestion de la partie technique avec les fournisseurs Formation 1 an en interne Acheteur industriel

Née de la fusion de la société française Alcatel et de la société américaine Lucent Technologies en décembre 2006, Alcatel-Lucent, équipementier télécoms et réseaux, est un des leaders mondiaux dans son secteur. La société internationale, implantée dans le monde, est notamment localisée en France à Colombes (92), Illkirch-Graffenstaden (67) et Brest (29).

Monsieur Philippe SONNECK étant basé à Colombes, notre entretien s'est effectué par téléphone. Tout d'abord, il m'a expliqué son rôle au sein de l'entreprise Alcatel-Lucent. Pour lui, son rôle est de satisfaire ses clients. C'est-à-dire les opérateurs ainsi que les entreprises en besoin propres. Il effectue alors des achats de produits qui seront revendus mais aussi des achats de prestations telles que la logistique (délais et suivis de livraison).

Il faut savoir qu'Alcatel-Lucent est une entreprise internationale et de ce fait les relations avec des interlocuteurs étrangers sont très courantes, voire quasi quotidiennes. C'est pour cela que les déplacements sont courants, d'une part pour rencontrer les fournisseurs et, d'autre part, pour participer à des salons et découvrir de nouveaux produits.

La contrainte majeure de son métier est le temps, celui imposé par certains dossiers, les délais trop courts pour répondre correctement à l'appel d'offre, ou les délais trop longs de livraison.

Mais il faut voir le côté positif de la chose, ces contraintes de temps donnent aux journées un rythme aléatoire, sans compter les rendez-vous extérieurs.

Pour lui, le profil type de l'acheteur industriel ne tient pas compte uniquement de ses connaissances mais à ses capacités :

- Le contact humain
- La réflexion
- La capacité à s'adapter
- La persuasion
- La créativité



CATHERINE LOAEC (ex collaboratrice C&SI durant 16 ans à Plérin (22))

Opérateur global de services de communication, d'ingénierie et d'infogérance, C&SI, Conseils & Systèmes Informatiques est une SSII indépendante créée en 1986 et spécialisée dans l'infogérance et les services informatiques basée à Nanterre mais également à Plérin.

J'ai réalisé mon stage d'observation en classe de troisième dans son antenne de Plérin. J'ai donc repris contact avec la société pour ce projet. Madame Catherine LOAEC, qui m'avait accueillie, a, depuis Juin 2012, quitté l'entreprise pour raisons familiales. Toutefois, ses anciens collègues m'ont communiqué ses coordonnées personnelles. Elle a tout naturellement acceptée de répondre à mon interview.

Cet entretien m'a permis d'aborder un parcours complètement différent de celui de Monsieur Philippe Sonneck. Lors de cet échange, j'ai eu l'occasion d'aborder les différents aspects d'un acheteur commercial. Titulaire d'un BTS comptabilité et gestion des entreprises puis d'une maîtrise d'Administration Économique et Sociale option Administration et Gestion des Entreprises, elle y exercera le métier d'assistante commerciale et SAV avant de devenir responsable des achats au sein de la société jusqu'en juin 2012. Ces deux métiers ne sont pas sans liens car il existe une collaboration très étroite au vu de la validation des prix, des délais ou même du suivi des commandes. On peut donc parler d'une évolution naturelle de carrière. Elle a acquis, de fait, plus de responsabilité. Elle était alors en charge de négocier les prix avec les fournisseurs ainsi, comme cité précédemment, de s'occuper des délais et suivi des livraisons.

Les journées d'un acheteur industriel sont plutôt variées car dans une entreprise dynamique et en perpétuelle évolution la charge de travail est répartie sur l'année. De plus, chaque jour les interlocuteurs changent ainsi que les dossiers. Cependant, toute cette organisation peut être bousculée par des urgences imprévisibles.

Ses interlocuteurs sont principalement des fournisseurs, du à l'éloignement géographique la plupart des contacts se font par téléphone. Ceux-ci ne sont pas essentiellement imposés il est possible pour l'acheteur industriel d'en démarcher de nouveau mais sans multiplier ces démarches à outrance non plus. Simplement, si un produit n'est pas référencé chez le grossiste ou chez les fournisseurs, il est nécessaire d'en trouver un répondant aux attentes.

Ses interlocuteurs étaient principalement des fournisseurs. Compte tenu de l'éloignement géographique, la plupart des contacts se faisaient par téléphone. Ses fournisseurs ne lui étaient pas essentiellement imposés, il est possible pour l'acheteur industriel d'en démarcher de nouveaux, mais, sans multiplier ces démarches à outrance non plus. Simplement, si un produit n'est pas référencé chez les grossistes ou chez les fournisseurs, il est nécessaire d'en trouver un autre répondant aux attentes.

Un point à ne pas ignorer également, celui des relations avec l'international. Il est récurrent d'entreprendre des relations avec des fournisseurs ou constructeurs étrangers.



Pour Madame LOAEC, il n'existe pas de profil type mais certaines capacités sont nécessaires telles que :

- Une souplesse et une rigueur professionnelle
- Une polyvalence, un apprentissage quotidien de l'évolution du matériel
- Un esprit d'équipe avec le service technique et les commerciaux
- Une ouverture à la discussion et une disponibilité permanente

STEPHANE LE COAT (Centre E.Leclerc au Relecq-Kerhuon (29))

E.Leclerc, leader de la grande distribution en France et implanté à l'international (Italie, Pologne, Portugal, Espagne, Slovénie), propose trois canaux de distribution : Les hypermarchés, la vente en ligne et les concepts tels que les pharmacies, les Espaces Culturels, les stations services,...

Après de nombreux appels et mails sans réponse, j'ai alors décidé d'aller voir les responsables du Centre Leclerc « au culot ». Je leur ai donc expliqué mon projet. Ils ont été très compréhensifs et dans les cinq minutes, le responsable des achats Stéphane Le Coat, me recevait dans son bureau.

A l'occasion de cette rencontre, Mr Le Coat m'a, tout d'abord, expliqué comment fonctionnaient les achats dans la grande distribution. Chaque enseigne se fournit auprès d'une centrale d'achat locale, qui suit les dynamiques d'une centrale d'achat nationale. Cependant, il n'existe pas réellement de différence entre l'acheteur industriel et l'acheteur en grande distribution. Ils ont tous deux pour but de négocier les prix pour respecter les marges, qui leur sont demandées. Néanmoins, l'acheteur en grande distribution doit davantage faire attention aux composants du produit. Suivant les variations de prix des matières premières, cela peut impacter sur le prix du produits final. Il doit alors s'assurer que la hausse de la matière première est bien réel et non que le fournisseur en profite pour augmenter largement ses prix.

De plus, l'acheteur en grande distribution doit tenir compte des produits promotionnels, ceux qu'ils veulent valoriser. En bref, il s'occupe de la dynamique commerciale du magasin. En analysant ces résultats, il détermine les modifications à effectuer dans l'intérêt du produit.

Enfin, il m'a décrit son cursus. En effet, il a réalisé son service militaire et à la suite, il a travaillé en apprentissage au Centre Leclerc de landerneau. Puis, ce sont des travaux en intérim qui se sont succédés pour lui. Chez Casino, il a obtenu une formation de un an en tant que chef de rayon avant d'y exercer deux années ce métier. Le voila actuellement au Centre Leclerc du Relecq-Kerhuon où, à la suite de différents métiers, il se retrouve responsable de la dynamique du magasin, c'est-à-dire, qu'il analyse cette dynamique en ajustant les achats mais aussi il s'occupe de la gestion du personnel et des plannings. On peut alors parler d'une très belle progression professionnelle en 21 ans d'activité.

Mr Le Coat a su me faire quitter le monde scolaire pour me plonger dans le monde du travail en m'expliquant avec précision et enthousiasme ce que le métier de responsable des achats était et représentait pour lui, mais aussi le rôle important qu'il avait dans une société telle.

CARL AUTRET (Biocoop de Plougastel-Daoulas (29))

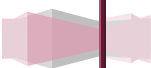
Biocoop est avant tout un projet coopératif, singulier, qui agit pour une agriculture biologique durable et pour un commerce équitable. Né de consommateurs engagés, le réseau Biocoop s'attache à placer l'éthique et la coopération au centre de son activité et de son développement.

Ignorant comment se déroulaient les achats dans la grande distribution, je me suis adressée à Monsieur Carl Autret responsable des achats pour la partie boucherie de la Biocoop de Plougastel-Daoulas.

Il m'a alors expliqué qu'eux travaillaient avec une centrale d'achat « Biocoop » où ils doivent se fournir majoritairement, mais il leur est possible de collaborer avec des éleveurs agréés « Breizh Viande Bio ». Dans ce cas là, il leur est autorisé de démarcher ces éleveurs.

Mr Autret n'a pas réellement reçu de formation dans les achats, il a appris avec le temps. De plus, comme les produits sont souvent les mêmes, la marge d'erreur en ce qui concerne les quantités est très faible. Cependant, l'anticipation est primordiale car lors des fêtes telles que Noël, Pâques, le Toussaint ou même les vacances scolaires et les jours fériés, les clients consomment différemment.

Quelques inconvénients sont tout de même à noter. Il est impossible de voir le produit avant la réception excepté si le boucher se rend directement chez l'éleveur pour sélectionner la bête qui l'intéresse, ce qui est très rare. La qualité peut donc varier d'une fois sur l'autre. De plus, cette Biocoop étant une petite structure, il leur est impossible de refuser de la marchandise, ce qui les soumet à leurs fournisseurs. Et enfin le manque de place et les délais de livraison sont des facteurs à prendre très au sérieux. En effet, c'est d'eux que dépendra leur achalandage.



D) Conclusion de ces interviews.

Ce que je peux **retenir** de ces entretiens, c'est que, tout d'abord, tous ont pris plaisir à m'expliquer leur rôle et fonctions. On les sentait passionnés par ce qu'ils faisaient et souhaitaient faire passer. Ils étaient intarissables. Ces diverses interviews, m'ont permis d'admettre les différences qu'il existait entre l'acheteur industriel et l'acheteur en grande distribution. L'un travaille davantage sur la relation avec ses fournisseurs tandis que l'autre tente de fidéliser sa clientèle au travers de sa propre marque de distribution.

J'ai beaucoup appris sur les acheteurs en grande distribution principalement. Ce métier doit prendre en compte différents facteurs tels que la demande du chef de rayon, la renommée de certains produits, la marge qui lui est imposé, l'image qu'il souhaite faire passer.

En revanche, l'acheteur industriel est tout de même plus libre dans ce qu'il fait, avec ses collaborateurs.



☞ Conclusion ☞

Pour conclure, je retiens que tous les acheteurs, qu'ils soient industriels ou de grande distribution, avec qui nous avons obtenu des entretiens, ont tous soulevé un point essentiel qui est « le goût du challenge. »

Cette expérience a été enrichissante du point de vue scolaire mais aussi personnel. J'ai davantage privilégié les entretiens avec des professionnels, puisqu'il me paraissait primordial d'être en contact direct avec des personnes qui le pratiquent quotidiennement. Le fait de gérer totalement le dossier m'a beaucoup plu. Cette autonomie dans le choix du métier était importante. Elle m'a permis de créer mon propre projet professionnel. S'ajoutait à cela une partie de recherche et d'analyse qui m'a permis de découvrir de nombreuses informations. J'ai également remarqué que les interviews étaient une réelle chance pour améliorer mon aisance relationnelle. En effet, au début de ce projet, prendre contact avec des personnes inconnues représentait un challenge. Etant seule, je ne pouvais me reposer que sur moi-même. Petit à petit je n'hésitais plus à appeler les entreprises et à programmer des rendez-vous.

Je suis aujourd'hui capable d'énumérer les compétences requises pour ce type de poste. Ce fut intéressant d'avoir interrogé des acheteurs de secteurs d'activités différents, avec des expériences propres à chacun. J'ai maintenant pour projet de réaliser un stage dans ce domaine dans des secteurs différents afin de conforter mon point de vue et créer ma propre expérience.



œ Remerciements œ

Je tenais à remercier les différents acheteurs pour le temps accordé à répondre à mes questions et leur contribution à la réalisation de ce dossier.

Je remercie donc :

Philippe Sonneck – *Responsable des achats d'Alcatel-Lucent à Colombes.*

Catherine Loaëc – *Responsable des achats de C&SI à Plérin, durant 16 années.*

Stéphane Le Coat – *Responsable de la dynamique commerciale d'E.Leclerc au Relecq Kerhuon*

Carl Autret – *Responsable du rayon boucherie de la Biocoop de Plougastel Daoulas*

œ Bibliographie œ

Sitographie :

www.cadresonline.com

www.numilog.com

www.onisep.fr

www.decision-achats.fr

<http://metiers.regionpaca.fr>

