

Acheteur/euse en entreprise du commerce agricole

Présentation du métier

Définition du métier

Négocie et achète des produits et matières premières spécifiques à l'activité de l'entreprise auprès des fournisseurs/ producteurs et prospecte auprès de nouveaux fournisseurs/ producteurs.

Exemples d'appellations du métier

Acheteur/euse chargé/e des relations producteurs
Responsable des marchés
Responsable approvisionnement

Fiche(s) ROME de référence

M1101 - Achats

Type d'entreprise / branche (IDCC)

x	Expédition exportation de fruits et légumes
	Négoce agricole
x	Négoce de pomme de terre, ail, oignon, échalote

Conditions d'exercice du métier

	Non significatif	Significatif
Travail en extérieur	X	
Travail en zones sous conditions physiques contrôlées	X	
Manipulation de produits dangereux	X	
Manipulation et port de charges	X	
Travail en zone réglementée	X	
Travail en hauteur	X	
Travail en horaires atypiques		X
Forte variation de l'activité dans le temps		X
Travail répétitif	X	
Travail en équipe		X
Travail isolé	X	
Travail avec des déplacements		X
Télétravail possible		X
Travail nécessitant des habilitations spécifiques	X	
Travail nécessitant le port d'une tenue spécifique (*)	X	

(*) et/ou d'équipements de protection

Niveau de qualification associé

CNCP	3	4	5	6	7	8
Diplôme	CAP, BEP	BAC, BP	BTS, DUT	LP	Master	Doctorat
Niveau inférieur inclus				x		
Niveau supérieur inclus					x	

Conditions d'accès au métier

Une certification de niveau 6 ou 7 (Master) dans le domaine du commerce, des achats ou dans le domaine agricole (école d'ingénieur) est préférable. Une première expérience professionnelle dans le domaine des achats ou la négociation peut être exigée.

Activités et compétences du métier

Premier couple « activité-compétence » professionnelles

Structuration d'un réseau de producteurs	Développer le réseau de producteurs en respectant la stratégie de développement durable de l'entreprise
<ul style="list-style-type: none">> Prospection de nouveaux producteurs en fonction des besoins des clients> Sélection des producteurs	<ul style="list-style-type: none">> Repérer et exploiter les sources d'informations les plus pertinentes pour développer le réseau de producteurs> Repérer les producteurs et/ou les zones géographiques à prospector en priorité en tenant compte des besoins d'approvisionnement et des contraintes de l'entreprise ainsi que de l'évolution de l'offre sur le marché> Evaluer la capacité des producteurs à assurer dans la durée des approvisionnements répondant aux cahiers des charges des clients de l'entreprise> Analyser les évolutions de l'offre de produits sur le marché en veillant aux risques de variation des volumes, des prix et de la qualité> Evaluer les impacts de l'évolution des marchés sur la structure du réseau de producteurs

Mots clés du couple activité-compétence

MOT_CLE_ACT_1	Producteur
---------------	------------

MOT_CLE_ACT_2	Sourcing ¹
MOT_CLE_ACT_3	Réseau

Second couple « activité-compétence » professionnelles

Accompagnement et animation du réseau de producteurs	Accompagner sur la durée les producteurs en vue de leur permettre de répondre aux besoins des clients de l'entreprise
<ul style="list-style-type: none"> > Préparation des campagnes/ périodes de production avec les producteurs > Suivi et accompagnement des projets des producteurs > Relations aux producteurs en cours de campagne 	<ul style="list-style-type: none"> > Evaluer de manière fine les besoins en produits (volumes / qualité / planning) en lien avec le service commercial en utilisant des outils de prévision > Exploiter les résultats des analyses des besoins en produits en vue d'anticiper les ensemencements > Concevoir des projets de partenariat avec les producteurs en vue d'anticiper les campagnes et périodes de production et de répondre aux exigences qualité des clients > Accompagner les producteurs dans la planification de leurs activités (production, rotations, ...) en vue d'optimiser l'ordonnancement des achats > Coopérer avec le service qualité en vue de développer le réseau de producteurs et d'accompagner techniquement les exploitations dans leur mise aux normes > Expliquer aux producteurs les résultats des opérations d'agrégage et les raisons des refus de produits en vue de leur permettre de respecter les cahiers des charges > Traiter dans des délais contraints les réclamations en préservant la relation partenariale avec les producteurs

Mots clés du couple activité-compétence

MOT_CLE_ACT_1	Producteur
MOT_CLE_ACT_2	Campagne de production
MOT_CLE_ACT_3	Accompagnement

¹ Démarche qui consiste à rechercher, localiser et évaluer ses fournisseurs.

Troisième couple « activité-compétence » professionnelles

Négociation de contrats d'achats de produits agricoles	Conduire des négociations avec les producteurs dans le cadre d'une activité du commerce agricole
<ul style="list-style-type: none"> > Recherche et sélection de produits > Elaboration de contrats cadres > Négociation des conditions d'achat > Suivi de l'exécution des contrats 	<ul style="list-style-type: none"> > Evaluer les quantités à acheter à partir d'une anticipation des risques de variation, de l'état des stocks et des besoins des clients > Exprimer clairement une demande en termes de variété, qualité, calibrage > Concevoir des contrats avec les producteurs en mobilisant des compétences juridiques à l'interne ou à l'externe > Négocier des contrats cadres auprès des producteurs pour une saison en veillant à ordonnancer les achats et à sécuriser les approvisionnements pour répondre aux engagements pris auprès des clients > Préparer et conduire des négociations en français et en langue étrangère en s'appuyant sur différents leviers et en veillant à résister aux emballements ou aux tensions sur les marchés > Conduire une négociation en tenant compte de la nature de la relation commerciale établie avec le producteur (partenariat, achat ponctuel, ...) > Adapter sa communication à son interlocuteur et à la culture du marché

Mots clés du couple activité -compétence

MOT_CLE_ACT_1	Négociation
MOT_CLE_ACT_2	Achats
MOT_CLE_ACT_3	Contrat cadre

Quatrième couple « activité-compétence » professionnelles

Recueil et synthèse des indicateurs de l'activité d'achats	Analyser les indicateurs de l'activité des achats
<ul style="list-style-type: none"> > Enregistrement des données relatives au suivi de l'activité achats > Réalisation d'analyses prévisionnelles > Réalisation de comparaisons périodiques, produits, ... > Transmission des indicateurs de performance et de qualité aux services concernés > Echange des informations auprès des services concernés et entre les différentes équipes 	<ul style="list-style-type: none"> > Utiliser ou renseigner les outils dédiés à la traçabilité de l'activité d'achats > Suivre périodiquement l'avancement des achats de produits agricoles > Identifier les écarts à partir de l'analyse des indicateurs de performance > Identifier les dysfonctionnements et les anomalies > Transmettre les indicateurs de performance et de qualité aux services concernés > Transmettre oralement et par écrit les informations pertinentes en matière d'achats aux services concernés

Mots clés du couple activité-compétence

MOT_CLE_ACT_1	Analyse
MOT_CLE_ACT_2	Indicateurs
MOT_CLE_ACT_3	Reporting

Cinquième couple « activité-compétence » professionnelles

Veille sur les évolutions réglementaires et organisationnelles relatives aux processus d'achat	Rechercher et analyser les informations sur les évolutions réglementaires, organisationnelles et les besoins des clients finaux
<ul style="list-style-type: none"> > Recueil d'informations sur les besoins auprès des différents services de l'entreprise > Définition des besoins des clients finaux > Réalisation d'une veille sur les évolutions réglementaires et organisationnelles relatives aux processus d'achat > Veille produit et de marché > Elaboration et mise à jour d'une base documentaire > Production de cahiers des charges à destination des producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> > Identifier les services et interlocuteurs à associer à l'analyse des besoins > Analyser et synthétiser les besoins en mobilisant différents interlocuteurs au sein de l'entreprise > Analyser les besoins des clients finaux et les usages qu'ils vont faire des produits > Repérer les évolutions réglementaires et organisationnelles permettant d'améliorer et d'optimiser les processus d'achats de matières premières > Repérer les évolutions sur les produits et les différents marchés, y compris à l'international > Elaborer une base documentaire intégrant les évolutions de produits et de marché

Mots clés du couple activité-compétence

MOT_CLE_ACT_1	Analyse des besoins
MOT_CLE_ACT_2	Veille
MOT_CLE_ACT_3	Cahier des charges

Sixième couple « activité-compétence » professionnelles

Elaboration d'actions d'amélioration de l'activité des achats	Optimiser le pilotage de l'activité d'achats de produits agricoles / matières premières agricoles
<ul style="list-style-type: none"> > Repérage des activités à optimiser > Formulation de propositions d'amélioration > Rédaction de procédures et de modes opératoires > Mise en œuvre de démarches d'amélioration continue (prospection, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> > Analyser et repérer les points de blocage et les limites des processus d'achats existants à partir de l'exploitation de bases de données > Formaliser les modifications à apporter aux processus d'achats existants afin d'optimiser la qualité des achats, le coût ou les délais d'approvisionnement > Concevoir les procédures et les modes opératoires nécessaires pour la mise en place des actions d'amélioration dans le respect de la stratégie de l'entreprise et des règles QHSSE² > Organiser la mise en place d'actions d'amélioration en associant les membres de l'équipe, les services concernés et la hiérarchie

Mots clés du couple activité-compétence

MOT_CLE_ACT_1	Veille
MOT_CLE_ACT_2	Optimisation
MOT_CLE_ACT_3	Achats

² Qualité Hygiène Sécurité Environnement

Ressources transverses mobilisées

Ressources transverses	Niveau d'approfondissement
1. Analyse et synthèse de l'information	Traiter et interpréter un flux important de données en mobilisant différents concepts, synthétiser les résultats de l'analyse pour orienter une prise de décision
2. Résolution de problèmes	Elaborer une démarche / une méthode de résolution de problèmes complexes dans un environnement complexe, nouveau ou en évolution
3. Autonomie	Organiser et prioriser son activité / celle de son équipe dans des environnements complexes
4. Innovation / amélioration continue	Proposer des évolutions de modes opératoires simples en vue d'améliorer les conditions de mise en œuvre, la qualité et / ou les performances de son activité
5. Apprentissage et actualisation des compétences	Proposer, de manière autonome et / ou dans le cadre d'une démarche collective, des pistes d'amélioration d'une activité ou d'un ensemble d'activités pouvant avoir des impacts sur des activités connexes
6. Communication orale	Actualiser ses connaissances et ses compétences dans des différentes familles de situations connues
7. Communication écrite	Adapter ses manières d'apprendre à ses besoins et à son environnement
8. Orientation client	Elaborer une offre / solution complexe et adaptée à l'évolution des contraintes et de l'environnement du client
9. Travail en équipe	Utiliser et produire des textes élaborés, conformes aux exigences de son environnement
10. Influence et persuasion	Analyser de manière globale les besoins et les attentes d'un client et élaborer une réponse adaptée
11. Gestion des relations interpersonnelles, des situations relationnelles délicates	Collaborer avec différentes équipes, avec des experts, dans un environnement complexe, en faisant varier son rôle en fonction du contexte
12. Persévérance	Développer, entretenir et mobiliser un réseau de relais d'influence utiles à son activité. Réaliser une argumentation sur un sujet complexe / sensible à partir d'une analyse du positionnement, des forces et des faiblesses de ses interlocuteurs

13. Traitement de situations sources de tension	Anticiper et traiter les événements générateurs d'émotions négatives dans des situations complexes, de crise et /ou à forts enjeux
14. Adaptabilité / réactivité / proactivité	Anticiper ses réponses et actions et / ou celles de son équipe face à des événements ou sollicitations susceptibles de survenir
15. Rigueur et fiabilité	Identifier dans des situations complexes, pour soi et son équipe, les risques de non-respect de la qualité, des engagements pris, des règles, méthodes et pratiques et mettre en œuvre des actions pour les éviter
16. Prise d'initiative et gestion des aléas	Saisir les opportunités qui se présentent pour faire évoluer ses pratiques et ses actions ainsi que celles de son équipe
17. Capacités manuelles et pratiques	

Domaines de connaissances

NSF	Forma -code	Domaine de connaissances mobilisés (*)	Niveau d'approfondissement			
			1	2	3	4
122	13154	ECONOMIE		X		
128	13254	DROIT		X		
122	15254	LANGUES		X		
312	34022	GESTION FOURNISSEUR			X	
312	34002	NEGOCIATION ACHAT			X	
312	34005	QUALITE ACHAT		X		
221	21572	<i>REGLEMENTATION HYGIENE AGROALIMENTAIRE</i>			X	
310	32079	GESTION PERFORMANCE		X		
312	34085	STRATEGIE COMMERCIALE	X			
210	21054	AGRICULTURE PRODUCTION VEGETALE	X			
300	31448	CERTIFICATION LABELLISATION QUALITE	X			