

2ème de couv

page blanche à intégrer

PUB (en Quadri)

PRÉFACE

INTRODUCTION

AVERTISSEMENT AU LECTEUR

REMARQUES MÉTHODOLOGIQUES

1 - Vice-Président Achats/Directeur des Achats Groupe	page 8
2 - Directeur des Achats	page 10
3 - Coordinateur Achats	page 12
4 - Sourcing Manager	page 14
5 - Responsable Achats Hors Production	page 16
6 - Acheteur Hors Production	page 18
7 - Responsable/Acheteur Informatique - Télécoms	page 20
8 - Acheteur Transports	page 22
9 - Acheteur Marketing/Packaging	page 24
10 - Acheteur Voyages	page 26
11 - Acheteur Prestations de Services	page 28
12 - Responsable Achats Site Industriel	page 30
13 - Acheteur Site	page 32
14 - Responsable Achats Commodités/Familles	page 34
15 - Acheteur Commodités/Familles	page 36
16 - Responsable Achats Projets	page 38
17 - Acheteur Projets	page 40
18 - Acheteur Matières Premières	page 42
19 - Acheteur/Ingénieur Qualité Fournisseurs	page 44
20 - Acheteur Hors Production Site (outillages, maintenance)	page 46
21 - Acheteur Energie	page 48
22 - Acheteur MRO (Maintenance, Repair and Operating)	page 50
23 - Acheteur Investissements/Capex (Capital expenditure)	page 52

Combien valons-nous ?

S'il est une profession qui a formidablement évolué, c'est bien celle des achats.

Pendant longtemps confinés à des tâches plutôt administratives, les Acheteurs ont tout d'abord gagné leurs galons de négociateurs. Puis, progressivement, ils sont allés plus loin en intégrant les concepts de coût total de possession, d'approche sur le cycle de vie ou d'analyse de la valeur, comme bases de véritables stratégies d'achats. Aujourd'hui, les achats représentent l'une des fonctions les plus en pointe de nos entreprises et administrations :

- en pointe sur l'utilisation des outils électroniques, avec le développement des places de marchés, des outils de maîtrise des dépenses, de dématérialisation ou de Sourcing ;
- en pointe encore sur la mondialisation avec l'ouverture sur toutes les régions du globe, directement ou au travers de bureaux d'achats ;
- en pointe enfin sur les grands mouvements de fond de l'économie moderne : la qualité il y a quelques années, le développement durable aujourd'hui.

Alors, comment se valorise une profession qui a connu une telle évolution sur ces 20 dernières années ? C'est à cette question que cette étude essaye de répondre.

Quel constat peut-on en tirer ?

Progressivement, la reconnaissance de la valeur ajoutée apportée par les achats semble être perçue par les Directions Générales. Les salaires rapportés ici se rapprochent des niveaux constatés dans des professions plus mûres, traditionnellement mieux rémunérées.

Bien sur, du chemin reste encore à faire : c'est d'ailleurs l'une des missions de la CDAF que de promouvoir les achats de manière à ce que certaines évidences soient communément admises :

- les achats représentent en moyenne 50 à 80% du chiffre d'affaires des entreprises ;
- les Acheteurs sont les professionnels reconnus pour manager au mieux le panel de fournisseurs qui apporte cette contribution énorme au résultat de l'entreprise ;
- le positionnement et la qualité des achats sont donc l'une des clés de réussite et de valorisation de l'entreprise et de son « capital immatériel ».

Tout ceci milite évidemment pour des achats bien positionnés (rattachés à la Direction Générale) et bien rémunérés !

Alors, combien vaut chacun d'entre nous ?

Les fourchettes de salaires données dans cette étude nous en donnent une bonne idée. Mais bien sûr, au-delà de la valorisation de nos métiers, il y a quelque chose qui peut et doit faire la différence : la valeur humaine de chacun d'entre nous. Cela peut se traduire par le sens du leadership, de la communication ou encore de la relation humaine. Mais, aux achats, cela porte aussi souvent un nom... l'éthique.

Pierre Pelouzet

Président de la CDAF, Directeur des Achats de la SNCF

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration.»

Michael Page ADV, Achats & Logistique est l'une des divisions de Michael Page, leader français et européen du conseil en recrutement spécialisé, spécifiquement créée pour répondre à la demande de ses clients : recruter des professionnels pour l'ensemble des secteurs de l'industrie et des services.

Michael Page ADV, Achats & Logistique s'appuie sur l'expertise de 20 consultants pour identifier et recruter pour ses clients des profils techniques, cadres confirmés et dirigeants.

Présents tout au long du processus de recrutement, les consultants jouent un rôle de partenaire et de conseil auprès de l'entreprise (connaissance pointue du marché, parfaite compréhension de ses besoins et de sa culture) et du candidat (évolution de carrière, négociation, prises de références...).

Afin de proposer des solutions adaptées aux enjeux de chaque mission, les consultants de Michael Page ADV, Achats & Logistique s'appuient sur des méthodes complémentaires de recherche :

- une base de données comptant plus de 45 000 candidats issus du monde de l'Administration des Ventes, de la Logistique, de la Supply Chain et des Achats ;
- un espace dédié aux profils techniques sur le site www.michaelpage.fr ;
- des annonces à forte visibilité dans la presse et sur le Web ;
- l'approche directe de candidats préalablement ciblés.

En fonction des spécificités de chaque mission, tout ou partie de ces méthodes peut être exploité.

Cette étude est le fruit de l'expérience de l'ensemble des consultants de la division et est le reflet de :

- plus de 350 missions conduites en 2006 et 2007 ;
- l'analyse approfondie des milliers de candidatures reçues et traitées chaque mois figurant dans notre base de données.

Nous espérons que ce document vous sera utile et vous invitons à nous transmettre vos commentaires éventuels ou à nous contacter pour toute information complémentaire.

En fonction des secteurs d'activité, de la maturité ou simplement du type d'organisation de l'entreprise, les Achats peuvent être pratiqués et vécus différemment d'une entreprise à l'autre.

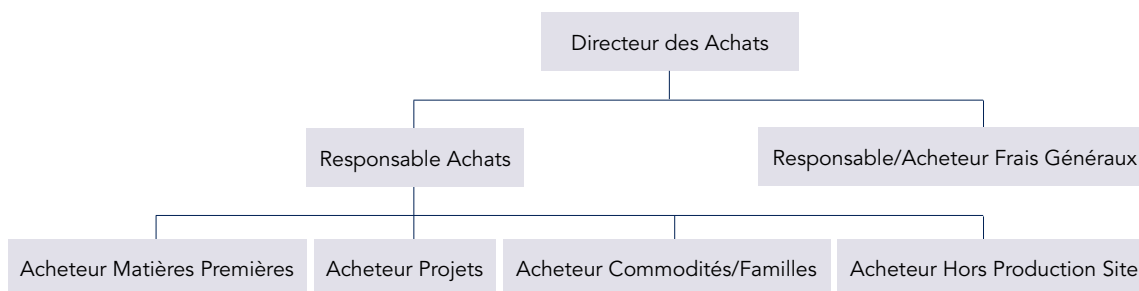
Dans cette étude, nous sommes partis du principe que les fonctions Achats décrites étaient représentatives d'une entreprise ayant une structure Achats mature et étendue.

Pour cette raison, il convient de pondérer le titre de fonction et les tâches réellement effectuées par le salarié.

Seule l'expertise d'un consultant permet, in fine, de pondérer cette étude en regardant de manière multi-dimensionnelle le poste (taille de l'entreprise, organisation, tâches effectuées, secteur d'activité...).

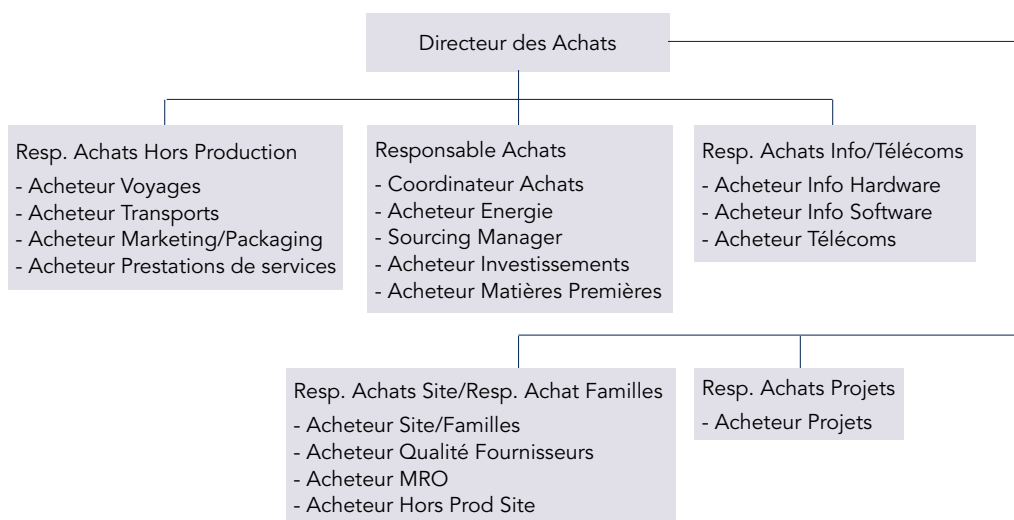
Dans le cadre de cette étude, vous trouverez plus de lisibilité des fonctions citées si vous considérez les deux types d'organisations représentées ci-après. Cela constitue un postulat de départ, mais dans bien des entreprises, l'organigramme Achats peut plus ou moins varier.

Dans le cadre d'une PME/PMI, vous retrouvez traditionnellement l'organigramme de la fonction Achats suivant :



Dans le cadre d'une grande entreprise, la fonction Achats est étendue.

Vous retrouvez ainsi un organigramme complet reprenant les postes Siège et Sites :



Les informations contenues dans cette étude proviennent de l'analyse croisée de trois sources d'information :

- le fichier de Michael Page ADV, Achats & Logistique qui comprend plus de 45 000 candidats ;
- les données réelles (fonctions et salaires) des missions de recrutement effectuées par nos consultants ;
- l'historique de 21 ans de présence sur le marché du recrutement.

Les postes étudiés sont ceux qui ont été le plus fréquemment traités par le cabinet durant les années 2006 et 2007.

Pour chaque type de fonction, nous vous proposons une analyse des principales caractéristiques :

- rattachement hiérarchique (qui peut bien sûr varier d'une organisation à une autre) ;
- responsabilités ;
- profil/tendance (formation initiale, compétences et expérience) ;
- évolution ultérieure du titulaire ;
- rémunération.

Les rémunérations indiquées sont composées des minima et des maxima de tous les salaires répertoriés par fonction.

Les salaires sont exprimés en milliers d'euros (K€). Ils ne tiennent pas compte des éléments variables non individualisés (participation et intéressement), ni des avantages en nature.

Nous espérons que cette étude sera pour vous un bon outil de réflexion et de gestion.

Rattachement hiérarchique

Président-Directeur Général, Directeur Général

Responsabilités

Le Directeur des Achats Groupe est le porte-parole principal de la fonction achats vers la Direction Générale de l'entreprise. Son rôle premier est de définir la stratégie et la politique achats de l'entreprise. Il est chargé de dialoguer avec la Direction Générale de l'entreprise afin de prendre en compte l'ensemble des objectifs stratégiques de développement associés et d'analyser les besoins des différentes divisions de l'entreprise.

De ce fait, il assure une veille économique sur les évolutions du marché et les projets des entreprises concurrentes sur les stratégies d'achats (produits, services, prestations, services généraux...) puis il définit la stratégie achats pour l'entreprise en associant les différentes contraintes liées : ressources humaines, financières, matérielles et objectifs.

Dans un second temps, il est l'acteur principal de l'encadrement du département achats : optimisation du service achats en fonction des objectifs fixés, recrutement, animation et formation des équipes.

Il est également garant de la bonne négociation des dossiers stratégiques. Pour ce faire, il supporte les acheteurs dans les négociations stratégiques, il est l'interface directe des prestataires et fournisseurs clés, il s'assure des renégociations des contrats cadres en fonction des performances des fournisseurs, des évolutions du marché et des besoins de l'entreprise.

Enfin, il met en place les procédures, les méthodes et les outils permettant d'améliorer la performance générale du département achats : systèmes d'information, grilles d'évaluation des fournisseurs, indicateurs de performances...

Tendances

Le rôle du Directeur des Achats varie en fonction du secteur d'activité au sein duquel il évolue et dont découle la place des achats dans la stratégie de l'entreprise.

Le Directeur des Achats Groupe possède généralement une équipe de taille relativement importante, avec parfois plusieurs intermédiaires hiérarchiques et correspondants locaux dans différents pays.

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon...)

Le Directeur des Achats Groupe doit avoir les connaissances du marché dans lequel évolue l'entreprise tant en terme de connaissance des différents métiers de l'entreprise qu'en terme de connaissance des acteurs du marché tels que ses concurrents, fournisseurs ou clients. Le Directeur des Achats est un leader charismatique, à la fois sous un axe managérial vis-à-vis de ses équipes, mais également dans le cadre des relations internes et externes (vis-à-vis des fournisseurs) à l'entreprise.

Il doit être doté d'une excellente maîtrise des techniques de négociation et de l'ensemble des outils et solutions du marché en matière de gestion des achats.

Méthodique et rigoureux, il doit être à l'aise avec la gestion de projets, afin de déployer au mieux les projets achats. La maîtrise courante de l'anglais apparaît comme indispensable et la maîtrise d'une autre langue peut être appréciée.

Il doit également être doté d'une forte résistance au stress et à la pression, notamment lors de négociations tendues et/ou hautement stratégiques.

Multi-culturel, il a l'ambition d'évoluer et de connaître des pays et continents différents. Il manage des équipes de plusieurs nationalités sur différentes zones et en différentes devises.

Rémunération (en K€)

Constructeur Equipementier automobile Industrie grande série	Fabrication d'appareils et d'équipements Petite et moyenne série	Electronique	Agroalimentaire Cosmétique	Pharmaceutique Biomédical Santé	Défense Espace Aéronautique	Service Banque Immobilier Assurances
110/231	120/190	125/172	112/188	113/210	135/216	127/236

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

PDG, Directeur Général, Vice-Président Achats, Directeur des Achats Groupe, DAF, Directeur des Opérations

Responsabilités

Fonction réservée jusqu'à présent aux grandes entreprises, la Direction des achats devient désormais incontournable dans toutes les structures, en raison des économies rapides qu'elle peut générer, mais surtout parce qu'elle permet de rationaliser l'ensemble des échanges avec les fournisseurs.

Le Directeur des Achats définit la politique achats de l'entreprise en terme de quantité, de qualité et de prix, fixe les objectifs d'économies annuelles avec la Direction générale et met en œuvre cette politique.

Il sensibilise les salariés à la valeur ajoutée des achats et leur intérêt pour leur société et anime une équipe d'acheteurs chargés de négocier avec les fournisseurs et de les auditer.

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon...)

Les Directeurs des Achats doivent réunir des qualités de manager et de négociateur dans un cadre technique omniprésent mais aussi juridique. Cette fonction s'exerce dans un contexte international qui exige la maîtrise d'une ou plusieurs langues.

Un Directeur des Achats possède une expérience d'au moins dix ans dans le métier des achats.

Tendances

Ces qualités rares alliées au développement de la fonction achats dans toutes les entreprises les rendent très recherchés actuellement.

Cette tendance n'est pas prête de changer, puisque, après les grands groupes, les PME/PMI dont le volume d'achats le justifie, recrutent cette fonction.

Longtemps centrée sur le prix, la fonction se positionne désormais à un niveau stratégique qui reporte le risque vers les fournisseurs tout en développant un fort partenariat avec eux.

Rémunération (en K€)

Le retour sur investissement d'un service achats est immédiat et facilement quantifiable. Conscient des économies importantes que peut leur permettre de réaliser un bon Directeur des Achats, les entreprises sont extrêmement souples au niveau de la rémunération. Les candidats ainsi courtisés deviennent donc particulièrement exigeants. Rares sont les entreprises qui proposent une partie variable indexée sur les économies réalisées.

Secteur / Effectif géré : Rémunération mini / maxi	Constructeur Equipementier automobile Industrie grande série	Fabrication d'appareils et d'équipements Petite et moyenne série	Electronique	Agroalimentaire Cosmétique
100 < Eff < 500	69/91	71/86	68/87	62/89
500 < Eff < 2 000	77/129	83/125	84/107	75/109
2 000 < Eff < 5 000	95/157	104/153	102/135	92/134
5 000 < Eff	108/182	117/178	121/157	108/162

Secteur / Effectif géré : Rémunération mini / maxi	Pharmaceutique Biomédical Santé	Défense Espace Aéronautique	Service Banque Immobilier Assurances
100 < Eff < 500	72/95	74/94	70/85
500 < Eff < 2 000	79/132	76/146	87/140
2 000 < Eff < 5 000	98/159	93/182	105/155
5 000 < Eff	113/186	109/206	120/220

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Responsable des Achats

Responsabilités

Le rôle du Coordinateur Achats est d'animer les achats dont il a la responsabilité avec les acheteurs sites de sa société, afin de coordonner les achats de son périmètre.

Le Coordinateur Achats est chargé de sélectionner et choisir les différents fournisseurs pouvant fournir au groupe les produits et services dont il a besoin au meilleur coût / qualité. Il est au centre des négociations avec les fournisseurs, les clients et les transporteurs.

Il assure l'ensemble des opérations du processus achats en termes de négociation avec les fournisseurs, rédaction des contrats, collaboration avec les services production, qualité, coûts et délais.

Il garantit la gestion et le suivi des commandes en relation avec les fournisseurs en s'assurant du respect des délais et des quantités livrées.

Il est donc en charge du suivi complet des besoins des clients internes depuis la passation des commandes jusqu'à la réception des produits.

Il identifie également les axes de progrès visant à réduire les coûts et à améliorer les délais de fabrication.

Il propose et met en place des indicateurs de suivi de performance et veille à leurs réalisations.

Profil

Une formation BTS, DUT, d'école de commerce ou d'ingénieur, complétée par une spécialisation achats, idéalement suivi d'une expérience de plusieurs années en tant qu'Acheteur Junior ou Acheteur Adjoint.

Le Coordinateur Achats doit connaître les caractéristiques des produits pour lesquels il opère : technique de fabrication, matériaux utilisés, évolution des technologies. Il est doté de qualités de négociateur, de persuasion, de rigueur, d'un bon sens relationnel et d'une bonne présentation. La maîtrise de l'anglais est nécessaire.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans	
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	29/40	35/48	45/65	
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	35/45	40/55	50/70	© Michael Page
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	38/45	40/58	55/80	

Salaire en milliers d'euros (K€)

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Responsable des Achats

Responsabilités

Le Sourcing Manager anime un programme de référencement des fournisseurs en collaboration étroite avec les Acheteurs et les Chefs de Produits.

Il est chargé d'analyser l'ensemble des caractéristiques des produits, d'étudier les conséquences des lancements sur le process achats puis de préconiser les ajustements en terme de contraintes achats dans le but de définir un nouveau plan d'achats.

Il est garant de la gestion et de l'animation du panel fournisseurs. Pour cela, il doit étudier, constituer, modifier et mettre à jour le panel fournisseurs de l'entreprise. Il doit ensuite élaborer une cartographie du portefeuille fournisseurs dans le but d'informatiser et d'automatiser les informations liées au panel. Cela permet aux Acheteurs d'optimiser le traitement des appels d'offres et les activités contractuelles.

Il procède à une veille permanente sur des zones d'implantation fournisseurs larges (Europe, Asie, Amérique), prospecte puis identifie les nouveaux fournisseurs et étudie les caractéristiques de leur offre pour participer à leur sélection.

Profil à la mode, le Sourcing Manager essaie d'équilibrer les sourcings en zone monétaire type euro, dollar, LCC (low cost countries)...

Mais aussi, il doit parfois sourcer les produits en direct dans des zones géographiques jamais exploitées. Dans ce cadre, il doit être sensible à l'audit et à la qualité fournisseurs afin de bien cibler ses futurs partenaires.

Il apporte un appui aux Acheteurs dans les procédures d'appels d'offres et peut participer aux négociations sur l'ensemble des critères (prix, quantité...).

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon, ...).

Cette formation sera idéalement suivie d'une expérience d'Acheteur Junior ou l'Assistant Achat.

Les candidats les plus prisés sont ceux qui ont une forte connaissance des fournisseurs du marché. Les qualités de négociateur, l'esprit d'analyse et une bonne hauteur de vue seront très appréciés. L'anglais est indispensable pour ce métier.

Le candidat devra également maîtriser les systèmes d'information ERP et les divers logiciels informatiques de saisie des appels d'offres et de traitement des contrats dans le but d'optimiser le travail des acheteurs.

Tendances

Ses missions diffèrent beaucoup d'une entreprise à une autre, selon son rattachement hiérarchique (lié en partie à l'activité de l'entreprise). Dans certaines entreprises, le Sourcing Manager est rattaché au Directeur R&D. Il s'investit alors dans le développement de l'offre produit ou le plan technique.

Lorsqu'il est rattaché à la Direction des Achats, notamment dans les environnements industriels, il joue un rôle majeur de support auprès des Acheteurs dans la recherche de fournisseurs. Enfin, lorsqu'il est rattaché au Directeur du Marketing, il s'investit dans la définition du produit et ses spécificités.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	-	37/48	43/67
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	35/40	38/56	48/72
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	36/47	42/68	55/107

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, DAF

Responsabilités

Le Responsable Achats Hors Production supervise l'ensemble des achats hors production (prestations intellectuelles, frais généraux, immobilier...) et analyse les besoins de l'entreprise en matière de service.

Il met en œuvre la stratégie achats en accord avec les objectifs du groupe et l'adapte à sa zone de responsabilités. Il est force de proposition au sein de l'entreprise afin d'apporter des solutions spécifiques.

Il sélectionne les prestataires et fournisseurs, formalise les attentes contractuelles de l'entreprise et suit le déroulement des prestations en liaison avec les Directions métier. Il œuvre continuellement dans un objectif de réduction des coûts et du panel fournisseurs afin de satisfaire pleinement les utilisateurs internes au groupe.

Il supervise les Acheteurs sur l'ensemble des achats de frais généraux. Il valide la sélection des fournisseurs et prestataires et négocie avec eux en fonction des besoins des différentes divisions de l'entreprise.

Il est à l'écoute du marché, de ses évolutions et propose des solutions/services ou produits répondant aux besoins de l'entreprise. Il doit être en veille permanente sur les obligations de l'entreprise en matière de services généraux, avec un objectif de réduction des coûts.

Il est chargé d'effectuer un diagnostic des besoins en matière de services généraux : maintenance des bâtiments, mobiliers et fournitures de bureau, sécurité et gardiennage... en fonction de la masse salariale, de l'organisation de l'entreprise, de la taille de l'entreprise, des historiques d'achats en prenant en compte les règles et normes d'hygiène et de sécurité.

Il établit un cahier des charges, avec ses Acheteurs, qui recense l'ensemble des besoins en produits et services pour les différentes familles de services généraux en fonction du cahier des charges : nature de la prestation délivrée, références clients, taille du prestataire, santé financière, bonne compréhension des besoins de l'entreprise...

Enfin, il mesure les gains financiers réalisés et les confronte au taux de satisfaction des salariés en matière de services. L'Acheteur Services Généraux peut exercer son métier aussi bien chez l'utilisateur que chez le prestataire.

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon, ...)

Diplomate, meneur d'hommes et bon communicant, le Responsable des Achats Hors Production doit aussi être doté du sens de l'écoute afin de pouvoir répondre aux besoins de l'ensemble des services de l'entreprise.

Le candidat doit être doté d'une connaissance des différents modes de consultation de prestataires et de fournisseurs (appels d'offres, sourcing...) et d'une bonne maîtrise des techniques de négociation.

Il doit connaître son marché et avoir des capacités d'anticipation des besoins et des litiges possibles.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	38/57	52/70	65/85
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	42/63	58/83	75/100
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	43/68	60/89	81/120

© Michaël Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, DAF, Responsable des Achats Hors Production

En fonction du secteur au sein duquel il évolue, ses sensibilités, compétences et connaissances techniques sont sensiblement différentes. De même pour sa formation : un profil d'Ingénieur sera indispensable à certains postes. Mais de manière générale, les responsabilités et missions du postes s'adressent à un profil de négociateur (prestations intellectuelles, frais généraux, immobilier...) et sur certains domaines d'experts (voyage, location de véhicules, événementiel...).

Dans l'Industrie en général, la connaissance de la culture et des « rythmes » industriels est requise.

Les profils d'Ingénieurs sont donc plus appropriés.

Dans les services, la banque, l'assurance, l'hôtellerie, les produits traités peuvent être très divers : voyages, événementiel... la démarche commerciale étant primordiale, les Acheteurs sont donc davantage issus de formations types école de commerce/BTS ou IUT voire autodidactes et/ou avec une expérience "terrain" en commercial.

Responsabilités

L'Acheteur Hors Production établit un panel de fournisseurs, qu'il sélectionne sur des critères de coûts, de qualité et de pérennité.

Il prépare et négocie les contrats, émet les appels d'offres, rédige et définit les cahiers des charges en collaboration avec les autres départements opérationnels : DAF, DRH, SG..., suit l'exécution des contrats c'est-à-dire veille au maintien de la qualité, contrôle le déclenchement des paiements ou encore intervient pour régler les litiges.

Il est le garant de la qualité des services achetés ainsi que du respect des coûts. Il intègre ses fournisseurs dans une démarche de partenariat et de collaboration et étudie avec eux des solutions adaptées.

Il optimise son budget achats par une analyse de l'évolution des coûts et une mise en concurrence des fournisseurs.

Profil / Tendances

De préférence ESC, les profils ingénieurs sont appréciés. Leur cursus est le plus souvent complété par un 3^{ème} cycle spécialisé de type MAI, DESMA, IECS, ESSEC...

Une expérience de cadre technique ou commercial d'au moins deux ans est fréquente.

Pour les petites structures, de bons stages suffiront.

On peut aussi noter une forte professionnalisation de ce métier, qui accompagne l'importance stratégique croissante de cette fonction dans l'entreprise et qui intègre les services généraux et le facilities management. Nous constatons également une nette tendance à l'externalisation de ces fonctions récupérées par les sociétés de conseil ou cabinets spécialisés. Les candidats présentant des capacités de négociation et une sensibilité aux enjeux juridiques de la fonction sont de plus en plus recherchés, notamment dans les secteurs tels que la banque et l'assurance.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	30/47	43/56	53/64
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	32/53	46/63	56/76
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	36/56	47/66	61/92

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Directeur des Systèmes d'Information

Responsabilités

Au sein d'une grande structure disposant d'un parc informatique conséquent avec des périmètres internationaux, le titulaire de ce poste est responsable des achats de matériels et des supports informatiques ainsi que des services associés à forte valeur ajoutée (selon les cas la téléphonie en fait ou non partie).

Les budgets y sont souvent considérables (10 à 100 M€).

La mission de l'Acheteur en informatique est donc stratégique, l'objectif final étant la maîtrise des coûts et l'obtention d'un effet de levier très important sur les négociations.

Cela dans un contexte technologique en mouvement permanent où la nécessité d'être à jour sur le plan technique et technologique est primordiale.

Le Responsable Achats Informatique/Telecoms est chargé de superviser et d'optimiser l'ensemble des achats informatiques et télécoms du groupe.

Il définit la stratégie d'achats IT de l'entreprise.

L'Acheteur Informatique rédige, en collaboration avec les équipes techniques, les cahiers des charges destinés aux fournisseurs et aux sous-traitants.

Profil

Il pilote les projets achats informatiques pour l'ensemble des divisions et métiers du groupe, fait le lien avec les différentes entités du groupe, gère les comptes fournisseurs, négocie puis effectue la sélection et évaluation des prestataires et rédige les contrats liés.

Il lance les appels d'offres et sélectionne les fournisseurs (constructeurs, distributeurs, SSII, éditeurs ou opérateurs), négocie le niveau de qualité des prestations (garanties, service après-vente...), les prix et les modalités de paiement. Dans tous les cas, son objectif est de construire des relations de partenariat, sur le long terme, avec ses fournisseurs.

Il intervient aussi au moment de la facturation et doit exercer une veille sur les marchés et les fournisseurs, en France et à l'étranger.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	32/55	53/65	56/80
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	35/58	54/78	58/90
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	40/63	60/88	63/102

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Responsable Achats Hors Production

Responsabilités

L'Acheteur Transport est en charge de l'achat des prestations et de l'organisation des modes de transport sur l'ensemble d'un groupe.

En parallèle de la mission Achats (appels d'offres et rédaction des cahiers des charges, négociations annuelles, évaluation des prestations, analyse des coûts...), il organise les opérations de distribution : définition des plans de transport (en collaboration avec le responsable transports), gestion des anomalies et des incidents, support aux filiales.

Il assure la planification des approvisionnements en provenance des fournisseurs, l'organisation des moyens de transport servant à la livraison, le soutien logistique (conseils, résolution de problèmes logistiques), la planification des horaires de chargements et le suivi de la sous-traitance (stockage extérieur, préparation des conteneurs, relations avec les prestataires de service...).

Il est également responsable de la planification des retours de marchandises et enfin de l'étude de nouveaux plans de transport, du suivi des coûts de transport et de l'élaboration des procédures.

Son rôle de négociateur est primordial tant cette dépense représente une part importante des coûts logistiques de l'entreprise.

Profil

De formation supérieure en Logistique ou Achats souvent complétée par un 3^{ème} cycle, les candidats peuvent justifier d'une expérience solide en Logistique qui leur permet d'appréhender les principales contraintes.

Exigeant, il est pragmatique et a un fort sens des réalités. L'anglais courant est impératif, la maîtrise d'une deuxième langue est fréquemment demandée.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	32/42	40/48	45/62
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	36/47	42/56	48/70
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	40/52	42/64	53/86

© Michel Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Responsable Achats Hors Production, Directeur Marketing

Les fonctions Achats Marketing et Packaging peuvent être séparées suivant l'organisation et la maturité de l'entreprise.

Dans ce cas, l'Acheteur Marketing sera, rattaché aux Achats Indirects/Frais Généraux et la fonction packaging aux Achats Commodités sur le site de production.

Responsabilités

Après avoir pris connaissance des besoins de l'entreprise, à l'aide du brief de la Direction marketing, l'Acheteur Marketing/Packaging analyse le positionnement de l'entreprise sur son marché ainsi que le positionnement des concurrents en matière de marketing et packaging.

En effet, l'Acheteur doit identifier les forces et les faiblesses de son entreprise dans ce domaine afin de travailler en collaboration avec les services marketing et développement sur les orientations stratégiques à prendre.

Puis, il applique la stratégie marketing/packaging. Il effectue, pour ce faire, le sourcing fournisseurs en France ou à l'étranger, lance les appels d'offres, choisit les fournisseurs, prépare et négocie les contrats avec le service juridique.

Le rôle de l'Acheteur Packaging est de mettre à disposition des usines du Groupe les emballages répondant à leurs besoins aux meilleures conditions de coûts, de qualité, de délais et de services. Il est en relation quotidienne avec les différents acteurs opérationnels du Groupe (Usine, Marketing, Qualité, Contrôle de Gestion, Logistique, Développement Packaging) ainsi qu'avec les fournisseurs emballages.

Le rôle de l'Acheteur Marketing est de préparer et conduire des appels d'offres globalisant les besoins en vue d'améliorer la performance et de réduire les coûts. Il négocie des contrats pour les catégories marketing et communication (agences, études, impression, médias, événementiel...). Il élabore et fait appliquer les politiques d'achats, les modes de collaboration avec les équipes marketing et communication et conduit le changement en instaurant une relation de confiance avec les prescripteurs internes. Il gère les relations globales avec les principaux fournisseurs.

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon...).

L'Acheteur Marketing/Packaging doit très bien connaître les techniques de production des emballages. Un esprit curieux et ouvert est nécessaire pour optimiser en permanence les achats. Enfin, un Acheteur Marketing/Packaging doit pouvoir manager transversalement ses collaborateurs. Il doit être organisé et rigoureux.

Une bonne maîtrise des outils informatiques est nécessaire et la connaissance de l'anglais est indispensable. Il doit également être doté de fortes capacités de négociation et de conviction, utiles notamment pour les phases de négociation avec les fournisseurs et les différents services avec lesquels il travaille en collaboration. Un bon relationnel et une ouverture d'esprit seront plus qu'appréciables.

Rémunération (en K€)

De grandes disparités de rémunération sont constatées en fonction du secteur d'activité.

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	28/39	32/54	45/67
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	36/42	35/55	50/80
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	38/47	45/65	58/86

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

Rattachement hiérarchique

Direction des Achats, Responsable Achats Hors Production

Responsabilités

L'Acheteur Voyages intervient principalement sur l'achat des prestations entrant dans l'organisation de voyages, faisant appel à différentes structures telles que les agences de voyages, les compagnies aériennes, les hôtels, les locations de voiture...

Responsable de la performance achats du groupe sur l'ensemble de son portefeuille d'achats, l'Acheteur Voyages est chargé de définir la stratégie d'achats des catégories qu'il gère.

Il réalise le processus achats (lancement appels d'offres, négociation, contrats...) et gère la relation avec les clients internes dans le but d'optimiser l'expression des besoins, en les accompagnant et en les conseillant.

Il est garant de la bonne relation avec les fournisseurs et des performances de son panel. Pour cela, il évalue la qualité de la prestation fournie. Il est amené à rencontrer les fournisseurs potentiels pour assurer une veille sur le marché.

Ainsi il s'assure de la mise en œuvre des contrats dans le respect des conditions négociées et met en place les indicateurs de performance et de mesure de satisfaction clients.

En fonction de ses compétences, il est amené à exercer une ou plusieurs fonctions transversales et peut avoir la responsabilité de projets.

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMa, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon...)

Sachant travailler en équipe et atteindre des objectifs ambitieux, l'Acheteur Voyages doit disposer d'un excellent niveau d'anglais.

Il est doté d'un bon sens de la communication et d'un esprit organisé et structuré lui permettant de mener à bien des projets.

La connaissance d'un outil de e-sourcing est un avantage.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	32/41	35/55	48/72
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	34/45	38/62	56/83
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	35/48	45/68	57/91

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Responsable Achats Hors Production

Responsabilités

L'Acheteur Prestations de Services a pour rôle d'analyser les besoins de l'entreprise en termes de prestations sous-traitées. Il appréhende la stratégie du département achats en collaboration avec le Directeur des Achats.

Il est chargé d'analyser les besoins, recenser les fournisseurs et organiser les appels d'offres.

Il identifie, sélectionne et évalue les prestataires et précise avec eux l'ensemble des services proposés : les moyens, la durée, le coût, les modes de communication et la valeur ajoutée finale de l'entreprise.

Il supervise les contractualisations de la prestation. Pour ce faire, il négocie avec les Directions concernées les délais, garanties, montant et modalités de contrat.

Puis, il suit et contrôle le déroulement des prestations. Il prépare l'intervention et l'intégration des prestataires, établit les règles de suivi, étudie la satisfaction des directions concernées et communique auprès des prestataires sur les axes d'amélioration. Il est également chargé de la gestion des litiges.

L'Acheteur intervient sur l'ensemble du cycle d'achats : définition des besoins, rédaction du cahier des charges, négociation et suivi de la prestation.

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon...)

Le candidat doit faire preuve d'un sens critique et d'une grande perspicacité. Il doit être diplomate et bon communicant dans le cadre de la gestion des relations avec les prestataires afin de favoriser leur investissement permanent.

Le candidat doit également faire preuve de goût pour les chiffres, dans le cadre du suivi des tableaux de bord et des performances financières de réduction des coûts.

De plus, le candidat devra avoir une bonne connaissance du marché et des principaux prestataires qui le composent.

La capacité à résister au stress est primordiale.

Le sens de l'organisation et de l'analyse sera un atout non négligeable pour mener à bien ses missions.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	32/43	40/56	52/68
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	38/48	40/62	54/73
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	40/53	44/71	62/86

© Michaël Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Directeur d'Usine

Responsabilités

Le Responsable Achats Site Industriel est le responsable de l'ensemble des achats du site.

En général, il gère une équipe d'acheteurs spécialisés dans une ou plusieurs familles d'achats techniques/industriels.

Il doit comprendre la stratégie du département achats en collaboration avec le Directeur des Achats et/ou les Chefs de Groupe Achats de l'entreprise et traduire ces axes stratégiques en objectifs qualitatifs et quantitatifs pour la famille d'achats gérée.

Il analyse les besoins des Directions Métiers de l'entreprise, notamment en terme de production industrielle.

Pour chaque famille de produits dont il est responsable, il fixe les objectifs de prix, de volumes, de délais et de qualité. Pour ce faire, il a pour rôle d'analyser et/ou d'anticiper les objectifs commerciaux du fournisseur : coûts de fabrication, marges, position sur son marché, santé financière...

Il gère son budget en fonction des prix du marché.

Il est chargé de valider la sélection des acheteurs en termes de fournisseurs et prestataires puis il supervise les accords contractuels. Il veille à la bonne réalisation des accords et évalue la satisfaction des différents services par rapport aux achats réalisés et aux fournisseurs sélectionnés.

Il audite et évalue les fournisseurs selon des critères définis avec la Direction Achats.

Le Responsable Achats Site suit le budget achats pour le portefeuille de produits gérés.

Profil

Les Responsables Achats Site Industriel sont souvent ingénieurs de formation.

Mais ils peuvent également être titulaires d'une formation en école de commerce suivi d'un 3^{ème} cycle spécialisé Achats.

Les candidats doivent réunir des qualités de manager et de négociateur dans un cadre technique et industriel omniprésent. Cette fonction exige la maîtrise d'une ou plusieurs langues, l'anglais étant obligatoire.

Un Responsable Achats Site Industriel possède une expérience d'au moins 5 années dans le métier des achats industriels.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	-	41/60	52/71
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	-	44/63	54/83
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	-	48/70	58/93

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Directeur d'Usine, Responsable Achats Site

Le rôle de l'Acheteur Site varie en fonction de certains critères.

La typologie des produits qu'il achète est l'un des facteurs de distinction. Dans les achats en grande série, par exemple, les préoccupations de l'Acheteur vont se focaliser sur la capacité de ses fournisseurs à produire et livrer en quantité suffisante les produits demandés par l'entreprise. Les négociations des coûts sont au centre de l'acte d'achat.

Responsabilités

L'Acheteur Site sélectionne et négocie des matériaux et/ou des produits consommables nécessaires à la production de l'entreprise, en fonction d'objectifs de volumes, de délais, de coûts et de qualité.

Dans un premier temps, il analyse le marché et les besoins de l'entreprise. Il effectue pour ce faire une activité de veille technologique et économique sur le marché.

Puis, il est chargé de recenser des fournisseurs présents sur le marché et susceptibles de répondre aux besoins d'achats et ensuite d'évaluer et de sélectionner les fournisseurs en fonction des objectifs de qualité, de coûts et de volumes définis avec le Responsable Achats.

Il constitue alors le panel de fournisseurs et développe avec eux des relations privilégiées, susceptibles d'aboutir à des contrats. Il négocie avec les fournisseurs, les prix, les obligations à respecter (critères qualité, volumes et délais de livraisons...), les conditions de paiement et définit les conditions contractuelles. Il est chargé de la gestion éventuelle des litiges.

Enfin, il élabore le reporting et suivi budgétaire et le rapporte à sa hiérarchie.

L'Acheteur Site peut prendre en charge la gestion de certains projets relevant de sa fonction : participation aux cycles d'innovation produits, animation de groupes qualité, implémentation ou amélioration du système d'information achats. Il peut également occuper des fonctions plus opérationnelles dans la gestion logistique des flux de marchandises, avec une responsabilité dans l'approvisionnement. Il est alors considéré comme expert.

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon...)

La maîtrise des techniques de négociation et des différents modes de consultation de prestataires (appels d'offres, référencement...) est nécessaire. Ses qualités relationnelles permettront de pérenniser les relations avec les fournisseurs et de favoriser l'obtention de conditions avantageuses. Le candidat doit avoir le goût de la technique et doit maîtriser parfaitement l'ensemble des contraintes et spécificités des produits qu'il achète.

Le candidat doit être doté d'une très bonne connaissance des différents métiers de l'entreprise et de la chaîne de logistique et approvisionnement.

Une bonne maîtrise des outils informatiques tels que les ERP est indispensable. L'anglais apparaît comme incontournable dans la plupart des cas et une troisième langue est un atout.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	35/46	38/50	42/58
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	36/51	43/57	50/65
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	38/53	46/62	52/80

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Directeur d'Usine

Responsabilités

Le Responsable Achats Commodités est garant d'une famille d'achats définie sur son marché.

Il définit la stratégie sur sa famille d'achats en adéquation avec la politique achats globale de l'entreprise, le plus souvent en environnement international et dans un contexte de marché captif. Il est donc responsable de sa famille d'achats en fonction des objectifs de performance (productivité, délais, qualité) qu'il décline auprès de l'ensemble de ses fournisseurs.

Il est responsable de la gestion des panels fournisseurs, en accord avec ses acheteurs. Son rôle au quotidien est d'évaluer, de benchmarker et d'assurer un excellent relationnel avec ses fournisseurs, de superviser les appels d'offres effectués et les contrats suivis par ses acheteurs.

Il est responsable des achats familles dans la division dans laquelle il opère.

Il est garant des meilleures conditions de flux, de qualité et de coûts dans le cadre d'une stratégie structurée en harmonie avec les politiques achats du Groupe.

Il est responsable de l'optimisation des conditions d'achats et de la justification de ceux-ci devant le Comité de Direction.

Le Responsable Achats Commodités met en place des plans d'amélioration performances fournisseurs. Il identifie et mesure proactivement tous risques fournisseurs et met en place des plans pour sécuriser la chaîne logistique, avec le support des équipes dédiées à cette activité.

Il suit l'activité des Acheteurs au quotidien concernant les appels d'offre, l'homogénéisation des achats, le sourcing et la négociation. Il coordonne et corrige les actions de ses équipes en mettant en place des indicateurs de performance tant au niveau des fournisseurs que de la satisfaction clients et en garantissant la gestion des litiges.

Il forme et manage ses équipes de manière multifonctionnelle et proactive, déclinant ensuite une approche projets avec ses fournisseurs.

Profil

De formation supérieure, type écoles de commerce ou d'ingénieur, enrichie d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats. Le Responsable Achats Commodités doit justifier d'une expérience d'au moins 5 années dans les achats.

Le Responsable Achats Commodités/Familles doit être doté d'une large vision du marché de sa famille d'achats.

Il doit connaître parfaitement les différents acteurs du marché tels que les fournisseurs et les concurrents notamment.

C'est un excellent négociateur qui est doté d'une forte aisance en terme de communication et doit faire preuve d'adaptation de son discours selon les interlocuteurs.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	-	48/59	55/82
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	-	53/65	62/90
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	-	55/73	71/110

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Responsable Achats Commodités/Familles, Directeur d'Usine

Responsabilités

L'Acheteur Commodités/Familles gère les relations avec les prescripteurs, les utilisateurs et les fournisseurs. Il achète pour l'entreprise des biens ou des services conformes au cahier des charges et au meilleur coût global sur une famille de produits définie. En collaboration avec le Sourcing Manager, il évalue et choisit son panel fournisseurs.

Il analyse les besoins de l'entreprise et la définition des enjeux en terme d'achats pour sa famille de produits.

Il sélectionne les fournisseurs sur la famille de produits qu'il gère, après avoir lancé et analysé les appels d'offres. Il s'assure de la qualité des produits des fournisseurs qu'il gère et rédige le cahier des charges en collaboration avec le prescripteur et les fournisseurs.

Il propose des solutions pour le pilotage de la mise en œuvre des achats. Il est, en effet, chargé de contrôler l'exécution du contrat et de garantir le bon déroulement du programme de développement de son panel de fournisseurs. A ce titre, il met en place la mesure de la performance et de l'assurance qualité et a pour objectif d'améliorer la performance achats (qualité, coûts, délais : le QCD).

En amont, il assure la veille technologique sur les fournisseurs, les méthodes et les process, potentiels sources d'amélioration du QCD.

Il participe à la définition et à l'application de la politique d'achat de ses familles en liaison avec les Responsables Achats Familles et les autres Acheteurs de sa branche.

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon...)

L'Acheteur Familles doit faire preuve d'une grande aisance relationnelle, de fortes capacités de négociations et un savoir-faire technique dans sa famille d'achats.

Négociation, adaptabilité, communication, esprit d'équipe, réactivité et orientation client (interne et externe) sont des qualités qui le caractérisent.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	33/42	37/58	46/64
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	34/44	41/63	52/74
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	35/50	45/67	55/85

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Directeur des Projets

Responsabilités

Le Responsable Achats Projets est chargé d'assurer l'interface entre les départements projets et achats. Il participe et supervise les appels d'offres. Il s'assure également de la conformité technique et contractuelle des appels d'offres afin d'identifier les besoins en terme d'achats pour chaque projet et d'anticiper les actions à mener.

Proche du bureau d'études et des ingénieurs en charge du développement des projets, il a (ainsi que son équipe) une bonne sensibilité produits tout en restant avant tout un Acheteur.

Son rôle est donc de participer à la définition de la politique achats, d'animer la cellule achats projets et de veiller à l'application de cette politique.

Il est chargé de sélectionner les fournisseurs et d'évaluer les nouvelles sources potentielles d'achats, en coordination avec les acheteurs mais aussi avec la Direction Industrielle.

Il assure une veille technologique pour l'amélioration continue de la compétitivité et de la productivité.

Il définit les priorités en fonction des objectifs fixés et des contraintes existantes.

Il anime et participe à des réunions au sujet de la qualité, des délais et des prix d'acquisition.

Il déclenche les actions nécessaires auprès des fournisseurs pour faire respecter les engagements.

Il s'assure enfin que les achats sont conformes aux besoins exprimés et que les fournisseurs sélectionnés répondent aux exigences de l'entreprise.

En cas de litige ou de mécontentement, il met en place les actions correctives.

Profil

De formation Bac +4 ou +5, type école de commerce ou d'ingénieur, idéalement complétée d'un 3^{ème} cycle à dominante achats, il doit justifier d'une expérience d'au moins 5 années dans une fonction similaire.

Le Responsable Achats Projets doit être doté d'une vision des achats transversale. Il a l'expérience des techniques de négociation et une bonne capacité à élaborer une stratégie achats.

Il fait également preuve d'un bon relationnel et d'une capacité à travailler en équipe. Pugnacité, curiosité et ouverture d'esprit sont les qualités indispensables à la réussite à ce poste.

La maîtrise de l'anglais est primordiale.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1000 personnes	-	43/62	51/76
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	-	47/72	58/86
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	-	49/77	60/100

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Responsable Achats Projets

Responsabilités

L'Acheteur Projets pilote et coordonne les achats pour un produit ou un projet complet, en liaison avec les équipes métiers et la stratégie globale de l'entreprise. Il achète aussi bien des matières premières, des produits transformés et des prestations de service, que des lignes de production.

Son rôle consiste à appréhender les objectifs en lien avec la stratégie globale de l'entreprise.

Il dialogue, pour ce faire, avec chacun des membres de l'équipe projet et identifie son expertise métier et son rôle fonctionnel dans la réalisation du projet.

Il définit les objectifs achats (budget, coûts, qualité, délais, quantités...) et participe à la rédaction du cahier des charges avec l'équipe projets.

Il analyse l'ensemble des ressources de l'entreprise qui pourront favoriser la bonne avancée du projet.

Il effectue une veille de marché tout au long du projet afin de détecter les évolutions technologiques, concurrentielles et économiques qui peuvent influencer l'avancée du projet.

En effet, il évalue les fournisseurs en fonction des objectifs de qualité, de coûts et de délais.

Il négocie, avec les fournisseurs et les prestataires sélectionnés, les conditions de contractualisation, il veille au respect des contrats, suit le budget achats et garantit les marges du projet. Il assure la remontée de l'information vers la Direction des Achats par le biais d'un reporting et de KPI.

Profil

De formation Bac +5 type écoles de commerce ou d'ingénieur, complétée d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats. Cette formation est enrichie le plus souvent d'au moins trois années dans les achats.

L'Acheteur Projets doit maîtriser la conduite de projet : rédaction de cahier des charges, suivi de planning et techniques de négociation et des différents modes de consultation de prestataires (appels d'offres, référencement...).

Il est doté d'une grande polyvalence technique dans le but de comprendre l'ensemble des éléments qui interviendront dans la réalisation du projet global. Tenace, curieux, rigoureux, il dispose d'une bonne connaissance des outils informatiques. L'anglais est incontournable dans ce métier.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	33/45	37/52	45/59
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	36/48	42/55	50/62
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	38/54	46/59	55/72

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur Général, Directeur des Achats, Directeur d'Usine.

Responsabilités

En fonction du secteur au sein duquel il évolue, ses sensibilités, compétences et connaissances techniques sont sensiblement différentes. De même pour sa formation, un profil d'ingénieur sera indispensable pour certains postes mais non obligatoire pour d'autres. De manière générale, les responsabilités et missions sont identiques.

Dans certains types de matières premières, une connaissance de la bourse ou des achats sur indice est souhaitée.

La connaissance du secteur et des technicités inhérentes aux produits et/ou matériaux en question pour des produits finis ou semi-finis est indispensable.

Les profils d'ingénieurs sont donc plus appropriés mais, les profils commerciaux existent aussi dans ces postes.

Il réorganise et fait vivre un panel de fournisseurs qu'il sélectionne sur des critères de coûts, de qualité et de pérennité. Il détermine les circuits d'approvisionnement puis prépare et négocie les contrats avec le service juridique. Il émet les appels d'offres, rédige et définit les cahiers des charges en collaboration avec les autres départements opérationnels.

L'Acheteur Matières Premières est le garant de la qualité des produits ou prestations achetés ainsi que du respect des coûts et des délais de livraison.

Il participe régulièrement à des audits fournisseurs en collaboration avec le service qualité et/ou les cabinets de contrôle associés.

En avance de phase, il effectue du sourcing de nouveaux produits pour des projets à venir et optimise son budget achats par une analyse de l'évolution des coûts des matières premières et une mise en concurrence des fournisseurs.

Il suit l'exécution des contrats, c'est-à-dire veille au maintien de la qualité, contrôle le déclenchement des paiements ou encore intervient pour régler les litiges.

Profil/Tendances

L'Acheteur Matières Premières est de préférence ingénieur de formation, cependant les profils ESC sont de plus en plus fréquents. Leur cursus est le plus souvent agrémenté par un 3^{ème} cycle spécialisé de type HEC, MAI, DESMA, ESSEC, IECS...

Une expérience de cadre technique expérimenté (venant essentiellement des études, des méthodes, de la qualité ou de la production) est nécessaire. Pour les petites structures, de bons stages pourront suffir.

On peut aussi noter une professionnalisation de la fonction qui accompagne l'importance stratégique croissante de celle-ci dans l'entreprise.

Nous constatons également une progression sensible du niveau des profils en termes de formation, d'expérience et de salaire. Les candidats polyglottes, présentant des capacités de négociation et une sensibilité aux enjeux juridiques et techniques de la fonction, sont de plus en plus recherchés, notamment dans les secteurs de l'électronique, des télécoms et de l'automobile. Les métiers des grands projets (naval, nucléaire, aéronautique) s'inscrivent également dans cette démarche.

La mondialisation donne souvent à ces postes une dimension « Corporate Monde ».

Dernièrement, certains profils se sont raréfiés : Acheteurs Matières Premières (métal, chimie...), Acheteurs Investissements, Acheteurs BTP pour les secteurs construction, génie civil, immobilier...

Rémunération (en K€)

Elle est en constante évolution et souvent fonction de la qualité du candidat. De nombreuses entreprises dépassent la fourchette de salaire initialement prévue pour recruter leurs Acheteurs ; la seule limite étant l'homogénéisation des salaires au sein de la Direction des Achats tout en suivant le marché afin de limiter la surenchère.

	2 à 5 ans	5 à 15 ans	Plus de 15 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	33/41	43/63	53/68
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	34/46	46/67	56/72
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	35/51	53/74	61/97

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

Rattachement hiérarchique

Direction des Projets, Direction des Achats, Direction de la Qualité

Dans le cadre d'un projet, l'Acheteur Qualité Fournisseurs représente l'équipe projets auprès d'un panel de fournisseurs. Il intervient dans un groupe de travail pluridisciplinaire afin de prendre en compte la politique achats et les intérêts stratégiques de l'entreprise tout au long du déroulement et de la concrétisation du projet. Il coordonne l'ensemble de la chaîne des achats liés au projet dans le respect des normes qualités applicables et requises auprès des fournisseurs.

Responsabilités

L'Acheteur Qualité Fournisseurs a pour rôle d'animer et coordonner les équipes pluridisciplinaires (production, qualité) dans la démarche achats.

Il analyse tous les risques liés au projet, planifie les actions achats et les relations avec les fournisseurs. (expression de besoins, rédaction de cahier des charges, etc.), négocie (ou fait négocier par les Acheteurs Familles) avec les fournisseurs et s'assure de la cohérence avec les contrats existants.

Il rend compte au responsable hiérarchique et Acheteur Familles/Chef de Projets/équipe projets, sur les aspects coûts, délais, qualité avant et après-projet et s'assure du respect des règles qualités et normes en vigueur applicables aux projets.

Spécialiste de la qualité et des achats, il est amené de manière régulière à auditer et certifier les fournisseurs de l'entreprise. Son rôle est stratégique pour beaucoup d'entreprises et une défaillance de fournisseurs en terme de qualité peut avoir des conséquences lourdes.

Profil/Tendances

Diplôme de niveau Bac+5, école de commerce/d'ingénieur, complétée par une solide expérience en achats. Une grande aisance relationnelle, une finesse dans la négociation, l'esprit de synthèse et la recherche systématique de la performance sont ses principaux atouts.

Des compétences techniques, juridiques, financières, logistiques et l'approche qualité sont également requises en plus d'un intérêt certain pour la qualification, la certification et l'audit des fournisseurs.

Rémunération (en K€)

Elle est souvent plus valorisée qu'un poste d'Acheteur Industriel par sa dimension transversale.

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	33/45	37/52	45/59
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	36/48	42/55	50/62
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	38/54	46/59	55/72

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

Rattachement hiérarchique

Responsable Achats Site

Responsabilités

L'Acheteur Hors Production Site a pour rôle d'optimiser les achats hors production, de type outillages et maintenance, ayant pour but d'aider les agents de production du site dans leur quotidien.

Il achète également des services ainsi que des familles variées en fonction de la structure du département achats.

Il doit, pour ce faire, analyser et anticiper les besoins des opérationnels sur le site, mettre en place des contrats d'achats sur les familles outillage et maintenance du site notamment et travailler en collaboration avec non seulement les acheteurs et les approvisionneurs du site, mais aussi les opérationnels afin de répondre au mieux à leurs besoins.

Il communique avec les prescripteurs internes, les fournisseurs et les différents acteurs impliqués.

Il pilote son portefeuille et élabore les contrats dans le but de standardiser des produits ou services.

Il effectue également la définition d'unités d'œuvre et d'outils de mesure et contrôle la performance à l'aide de KPI.

Il identifie et propose des actions de synergie avec les autres sites puis effectue le reporting sur son activité.

Enfin, il analyse et maintient à jour son portefeuille, il identifie les besoins et fait un prévisionnel d'achats pour la durée de l'exercice.

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon...)

Doté de bonnes capacités rédactionnelles, il est capable de fédérer ses interlocuteurs internes et externes autour de ses idées et projets. Des qualités d'écoute lui permettent d'identifier les besoins des clients internes et d'apporter des solutions pertinentes.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	33/42	37/53	48/73
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	34/45	43/67	53/85
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	37/58	49/75	58/90

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

ÉTUDE DE RÉMUNÉRATIONS - Achats 2008 - 2009

«Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou des ayants-droit, ou ayants-cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. La loi du 11 mars 1957 aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé ou copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part et d'autre part, les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration».

Rattachement hiérarchique

Directeur Général, Direction des Achats, Direction Financière

Responsabilités

L'Acheteur Energie est en charge de définir et d'améliorer la stratégie achats d'énergie en cohérence avec la politique du Groupe.

En relation avec les unités opérationnelles du groupe, il anticipe les besoins en énergie (gaz, pétrole, autres énergies fossiles, électricité) en fonction du plan de charge afin de prévoir et de garantir les budgets.

En se basant sur une solide expérience de terrain et une véritable connaissance du marché, il engage une réflexion sur l'ensemble des composants pouvant intervenir sur la maîtrise de l'énergie et une analyse des différents comportements industriels.

Il réfléchit et participe à l'élaboration d'une politique de prix et de gestion des risques du programme énergétique au niveau du Groupe.

Il participe à l'élaboration d'une stratégie de consommation et d'achats d'énergie pour la France et/ou les autres pays. Il identifie les best practices et met en place une démarche commune et cohérente pour l'ensemble du Groupe.

Il établit un programme actif de baisse de la consommation énergétique, dans le but de déployer des règles, procédures et indicateurs de performance communs.

Dans certains types d'énergies, considérées alors comme des matières premières, une connaissance de la bourse ou des achats sur indice est souhaitée.

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon...).

Il bénéficiera au minimum d'une expérience professionnelle au sein d'un environnement industriel et de production, idéalement sur les marchés de l'énergie.

Cette expérience doit permettre de comprendre les process et d'être capable d'en identifier la dimension énergétique. Une expérience en achats est fortement appréciée.

Parfaitement bilingue anglais, le candidat doit être doté de réelles qualités de négociateur et d'une forte capacité d'analyse et de synthèse.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	32/40	43/52	50/65
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	35/45	47/63	55/82
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	38/52	51/75	63/115

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

Rattachement hiérarchique

Responsable Achats Site

Responsabilités

L'Acheteur MRO (Maintenance, Repair and Operating) participe à la politique achats dans l'ensemble des domaines : travaux de maintenance, fournitures industrielles...

Il établit des diagnostics sur les procédures afin de proposer des améliorations.

Il a pour rôle d'identifier les familles d'achats à globaliser et à rationaliser en accord avec les services concernés (R&D...). Il conçoit et assure le category management pour optimiser les économies et rationaliser un panel de fournisseurs, notamment dans les pays Low Cost.

Il prépare et négocie les contrats, en étant garant de la qualité des pièces ou des services achetés ainsi que du respect des coûts et délais.

Il assure le déploiement des accords fournisseurs et en assure l'application sur site.

Il pilote et analyse les dépenses et assure le reporting. Il intervient également sur le règlement des litiges et autres situations difficiles (qualité, logistique...).

Enfin, il développe l'image de la Direction Achats en interne afin de la positionner comme une fonction stratégique. Il est le référent du pôle achats en terme de développement durable.

Profil

De formation Bac +4 ou +5 type école de commerce ou d'ingénieur complétée idéalement d'un 3^{ème} cycle spécialisé dans la fonction achats (DESMA, MAI, masters type Essec, HEC, EM Lyon...), complétée d'une expérience à un poste d'Acheteur Services Industriels (maintenance, facility management industriel, prestations de services techniques, pièces détachées, travaux neufs...)

La maîtrise de l'anglais est appréciée.

Un excellent relationnel, une sensibilité juridique et un goût pour les systèmes d'information sont des atouts de valeur pour l'Acheteur MRO.

Doté de bonnes capacités rédactionnelles, il est capable de fédérer ses interlocuteurs internes et externes autour de ses idées et projets. Des qualités d'écoute lui permettent d'identifier les besoins des clients internes et d'apporter des solutions pertinentes.

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	30/42	38/50	46/75
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	31/45	42/52	50/85
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	34/52	45/65	65/95

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

Rattachement hiérarchique

Directeur des Achats, Responsable Achats

Responsabilités

L'Acheteur Investissements / Capex (Capital expenditure) est le garant de la politique d'achats en termes de qualité, de prix et de respect des règles fixées par la Direction dans un objectif de rationalisation du panel fournisseurs et de réduction des coûts liés aux investissements.

Il est en charge de l'optimisation des achats sur projets d'investissements stratégiques de la définition du périmètre à la contractualisation et au suivi de réalisation. Il participe aux décisions sur le make or buy.

Pour cela, il gère un portefeuille composé essentiellement d'investissements stratégiques type usine, machines, outils.

Il participe aux consultations et négociations complexes et est le garant de leurs applications.

Son rôle consiste à suivre l'actualité du marché, standardiser les outils et méthodes, participer aux réseaux métier, maîtriser et gérer la relation fournisseurs, piloter l'attribution des projets Capex exceptionnels en liaison avec les Directeurs Achats.

Il apporte de la valeur ajoutée et développe l'innovation par une collaboration avec les fournisseurs.

Il pilote les projets d'innovation en rupture, protège l'innovation (propriété intellectuelle, brevets, exclusivité...) et il met en place un plan de réduction de coûts au niveau de l'appareil productif de l'entreprise.

Homme ou femme de Communication, il est en relation étroite avec la direction financière et modélise souvent pour lui-même (sur Excel) les investissements.

Profil

Issu(e) d'une formation Bac +4/5 type achats, le candidat doit justifier d'une expérience en achats stratégiques, de préférence sur multi-sites.

Une excellente maîtrise du français et de l'anglais aussi bien à l'écrit qu'à l'oral est importante.

La parfaite maîtrise d'Excel et, idéalement, une connaissance de SAP sont nécessaires.

Véritable entrepreneur, c'est un excellent communicant qui apprécie autant l'autonomie que le travail en équipe. Son relationnel, sa capacité d'analyse ainsi que sa force de conviction lui permettront de réussir dans ses missions. L'enthousiasme, une bonne résistance au stress et la capacité à motiver des équipes le caractérisent.

Rémunération (en K€)

	2 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
C.A < 150 M€ Effectif < 1 000 personnes	32/42	38/55	52/70
150 M€ < C.A < 750 M€ 1 000/5 000 personnes	35/45	40/65	55/80
C.A > 750 M€ Plus de 5 000 personnes	36/53	50/73	60/85

© Michael Page

Salaire en milliers d'euros (K€)

page blanche à intégrer

3ème de Couv



AIX-EN-PROVENCE

11, Cours Gambetta
13090 Aix-en-provence
Tél : 04 42 91 03 10
Fax : 04 42 27 66 57

NANTES

4 bis, rue du Général Leclerc
44023 Nantes cedex 1
Tél : 02 51 17 37 10
Fax : 02 40 12 08 33

RENNES

Les Alizés, La Rigourdière
35510 Cesson-Sévigné
Tél : 02 99 83 05 74
Fax : 02 99 83 05 68

LILLE

19-21, rue de Paris
35510 Lille
Tél : 03 28 04 56 00
Fax : 03 20 31 86 21

STRASBOURG

5, rue du Dôme
67000 Strasbourg
Tél : 03 90 22 70 10
Fax : 03 88 23 21 61

LYON

Espace Cordeliers
2, rue Président Carnot
69002 Lyon
Tél : 04 78 92 30 30
Fax : 04 78 92 84 30

TOULOUSE

61, Boulevard Lazare Carnot
31000 Toulouse
Tél : 05 34 25 56 20
Fax : 05 34 25 56 21

Pour toute information, contactez :

Michael Page
ADV, ACHATS & LOGISTIQUE

Florent Lebaupain

Directeur

159, avenue Achille Peretti
92522 Neuilly-sur-Seine Cedex
Accueil Entreprises : 01 41 92 72 72
Ligne Directe : 01 41 92 70 87
Fax : 01 55 24 99 65
Web : www.michaelpage.fr



Les Acheteurs
de France

CDAF
25, rue Circulaire
78110 Le Vesinet
e-mail: cdaf@cdaf.fr