

L'acheteur, un intrapreneur à accompagner

Il bâtit des écosystèmes de fournisseurs. Il anime une communauté engagée de parties prenantes internes et de talents externes. L'acheteur est un intrapreneur dont le métier, les contraintes réglementaires et les responsabilités évoluent à grande vitesse. [La nouvelle gamme de formations](#), conçue par les experts achats et les équipes pédagogiques d'AFNOR Compétences, a vocation à consolider son pouvoir d'entreprendre et son impact, au sein de l'entreprise.

Entre 40 et 65 % du chiffre d'affaires des organisations passent par les achats. L'acheteur est donc un acteur clé influant sur les flux de capitaux, sur l'usage effectif et efficace des ressources, pour une économie et croissance inclusives. Loi sur le devoir de vigilance, loi Sapin II, RGPD... le métier d'acheteur relève, à son niveau, les grands défis sociétaux.

Un partenaire de la relocalisation

Alors que le plan de relance met l'accent sur la souveraineté économique retrouvée de la France dans les secteurs de la santé-pharmaceutique, l'agroalimentaire, l'électronique et l'industrie manufacturière, l'étude menée en 2020 par PwC France et le Conseil national des achats révèle que la fonction Achat se met elle aussi en ordre de marche. Comment acheter à proximité, de manière responsable ? Comment identifier les fournisseurs qui partagent les mêmes valeurs pour créer ensemble de la valeur ajoutée en matière d'emploi, d'économie circulaire ou encore de décarbonation ? Les choix de l'acheteur auront un impact. La même étude estime à 115 milliards d'euros la valeur de marchandise importée et relocalisable en France, à 75 000 le potentiel de création d'emplois directs et 200 000 le potentiel de création d'emplois indirects.

Nouveau rôle, nouveau profil de compétences, la relocalisation des achats stratégiques conduit l'acheteur à composer avec les problématiques de transition écologique, transformation digitale, inclusion et valorisation de toutes les parties prenantes.

*« L'acheteur devient un intrapreneur, une tête-chercheuse, capable de prendre des initiatives pour résoudre des situations complexes à plusieurs égards : l'environnement avec la question du climat et des ressources qui se raréfient, les enjeux sociaux et économiques, le digital qui bouleverse les processus et les prévisions. »
Juliette Guillemain-Dupille, responsable de formation AFNOR Compétences.*

Les compétences recherchées

[La quinzaine de formations dispensées par AFNOR Compétences à la fonction achat](#) permettent d'innover dans la stratégie de sourcing et d'acquérir des connaissances en droit, afin de consolider la posture de Business Partner. Elle facilite l'appropriation de l'ISO 20400, pour intégrer le développement durable et les problématiques de RSE dès la définition du besoin, et de l'ISO 9001 pour déployer un système de management de la qualité pour tout le service achats. Travailler en mode collaboratif, affirmer son leadership, adapter ses techniques de négociation en développant une posture et un argumentaire, maîtriser les textes juridiques, renforcer la performance de son équipe, piloter, suivre et valoriser : la formation vise à faire des collaborateurs du département Achat et de ses prescripteurs des acteurs impliqués dans le projet de transformation de l'entreprise.

Le pouvoir d'entreprendre en conjuguant responsabilité, performance et innovation

L'acheteur a de plus en plus l'entière responsabilité de l'animation des ressources externes de l'entreprise. Il contribue à la création de solutions qui n'existent pas encore : il innove pour maximiser la performance de l'ensemble de la chaîne de valeur et répondre aux besoins de son organisation dont le business model évolue vers plus d'engagement sociétal. Sa fonction devrait échapper à l'automatisation. Partenaire d'affaires à égalité avec son prestataire, l'acheteur du futur est un communicant doté d'un leadership et d'une solide intelligence émotionnelle, pour créer des collaborations à haute valeur ajoutée avec ses parties prenantes internes et externes.

Les nouvelles formations sur la fonction achat sont en ligne :

<https://competences.afnor.org/gammes/achats-performants>

A propos d'AFNOR Compétences

Leader français des formations dédiées aux systèmes de management (qualité, sécurité et environnement), aux méthodes associées, à l'audit et l'évaluation, AFNOR Compétences propose des formations et séminaires clés-en-mains, sur mesure, en présentiel, à distance ou mixtes, avec les derniers outils d'e-learning. <https://competences.afnor.org>

Portée par le groupe AFNOR, AFNOR Compétences tire sa valeur ajoutée de sa connaissance exhaustive des standards internationaux, lui permettant d'offrir aux apprenants des formations complètes, actuelles et aux avant-postes de leurs métiers.

Autres propositions d'angle

Comment évolue le profil de l'acheteur ?

Comment la RSE intègre la fonction achat ?

Comment la fonction achat est remobilisée par le challenge de la relocalisation industrielle ?

Comment la fonction achat intègre l'éco-conception et la RSE ?

Contact

Anne-lise François – anne-lise.francois@afnor.org – 01 41 62 85 55 – sur Twitter [@AFNOR_RP](https://twitter.com/AFNOR_RP)