

Fiche Métier

ACHETEUR·EUSE EN PRODUITS DE LA MER

COMPÉTENCES

Savoirs

- Connaissance générale des produits halieutiques (poissons, coquillages, crustacés, algues), de la pêche et de l'aquaculture
- Connaissances en dynamique des populations
 - Notions d'océanographie
 - Notions sur l'environnement réglementaire (produits et pêche)

Capacités

(savoir-faire et savoir-être)

- Pratiquer la négociation
- Entretenir des relations
- Prendre des décisions rapidement
- S'organiser et travailler en autonomie
 - Réactivité
 - Sens des responsabilités
 - Rigueur
 - Intégrité

ENVIRONNEMENT DU MÉTIER

Localisation

Industrie de transformation du poisson, des mollusques et des crustacés (Findus, Tipiak...), centrales d'achat, GMS

Particularité du métier

Conditions de travail

- Grande amplitude horaire et fortes variations d'activité suivant la période de l'année
- Beaucoup de temps passé au téléphone et devant un ordinateur
- Déplacements à l'étranger sur les zones d'achat
 - Grande autonomie
- Forte responsabilité, en relation avec la direction achats ou la direction générale, lien fort avec le Service Qualité et le Service Marketing

Évolutions professionnelles envisageables

Directeur·trice des achats, responsable supply chain, responsable de site de transformation (produits finis élaborés) ou de production (matière première brute sauvage ou élevage)

MISSION

Acheter, en passant des contrats avec des fournisseurs, la quantité et la qualité demandées par l'entreprise (transformation ou commercialisation de produits halieutiques) au meilleur coût global

ACTIVITÉS

ACHAT

- Recueillir et centraliser les informations pour identifier les besoins de l'entreprise et des consommateurs (quantités, espèces...)
- Identifier les fournisseurs sur le marché
- Analyser leur capacité à satisfaire la demande en quantité, qualité et délais et négocier les conditions d'achat (prix, délais de paiement, de livraison...)
- Gérer les appels d'offres et les négociations annuelles
- Arbitrer très rapidement pour répondre aux impératifs de prévisions commerciales et de gestion des coûts de revient
- Formaliser la commande sous forme d'un contrat avec cahier des charges
- Superviser l'approvisionnement, en rapport avec les attentes et éventuellement contrôler la conformité des produits reçus (qualité, quantité, prix)
- Résoudre les litiges avec les fournisseurs

SUIVI DES STOCKS

- Passer les commandes en temps voulu (quantité, qualité, délais) pour éviter la rupture
- Gérer les stocks en fonction des dates limites de consommation et de la qualité requise

ACTIVITÉS CONNEXES

- Se renseigner continuellement sur l'état du marché (l'offre et la demande), de la pêche (nombre de bateaux en mer, leur type de pêche...)
- Anticiper sur la variabilité du marché de l'offre mondiale et de la demande nationale
- Vérifier la fiabilité, le potentiel des fournisseurs et la qualité de leurs produits en allant sur place (Russie, Etats-Unis, Chili, Norvège,...)
- Entretenir des relations avec les fournisseurs, les commerciaux et rechercher de nouveaux fournisseurs
- Innover : trouver de nouvelles matières premières, produits, conditionnements, d'autres origines, en participant à des salons, des conférences
- Faire des rapports internes mensuels à la direction pour les informer des variations du marché
- Éventuellement, encadrer des techniciens et des stagiaires