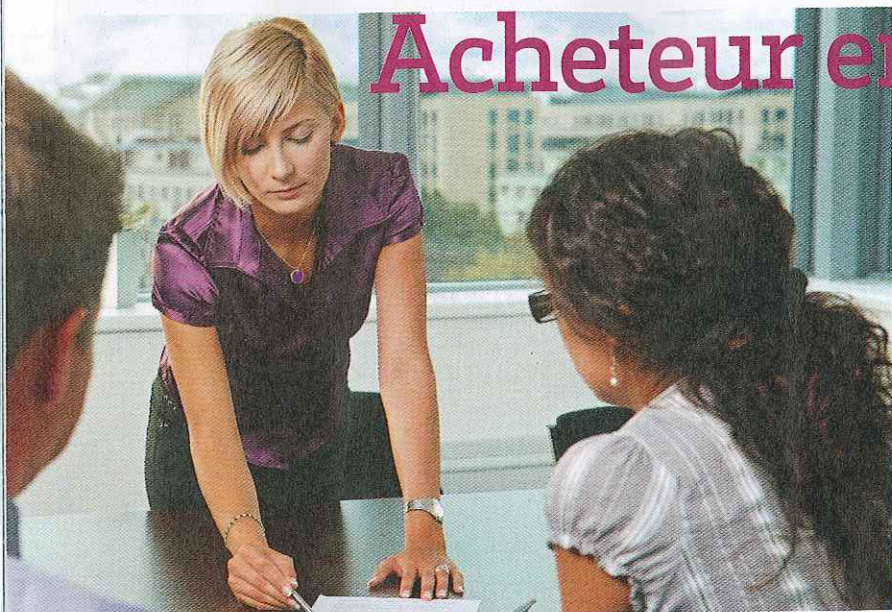


Acheteur en entreprise : un poste clé



© nyul / Fotolia

Tous les quinze jours, retrouvez une double page dédiée aux évolutions des métiers du tourisme, réalisée en partenariat avec l'ESCAET. Cette semaine, notre décryptage porte sur le métier d'acheteur.

i L'avis de la directrice



MARIE ALLANTAZ,
DIRECTRICE
ESCAET

Tourisme égal métier de passion... Plus seulement ! Les destinations et

les produits ont pour beaucoup déjà été découverts, le rôle des acteurs se complexifie et les nouveaux business models fleurissent. La concurrence fait rage et entraîne une guerre des prix et une multiplication des stratégies de différenciation et d'innovation. Ainsi, les profils recherchés doivent, certes, toujours être passionnés mais surtout de plus en plus experts et dotés de plusieurs compétences : analystes, négociateurs, réactifs, créatifs, webmarketeur, proactifs, gestionnaires de projet... et être capables de faire la différence et de mesurer les retours sur investissement des actions qu'ils proposent ou mettent en place. Notre mission en tant qu'école supérieure de référence dans le secteur est de permettre à nos diplômés de maîtriser les savoirs et compétences nécessaires pour accéder à ces nouveaux métiers. À travers ce partenariat avec L'Écho touristique, nous souhaitons également partager notre expertise métier avec l'ensemble de la profession en commençant avec le poste d'acheteur qui, même s'il est arrivé plus tard dans le monde des voyages qu'ailleurs, a le vent en poupe.

Dans le loisir, on le retrouve chez les tour-opérateurs, au sein des agences de voyages en ligne ou encore chez les DMC (Destination Management Company). Quand on ne retrouve pas le poste d'acheteur en tant que tel, c'est souvent que cette fonction est intégrée sous un autre intitulé de poste (chef de produit, responsable partenariats, responsable relations fournisseurs...). L'acheteur analyse le marché, les destinations, les évolutions des comportements d'achats et décide des nouvelles orientations (nouvelles destinations, nouveaux produits, nouvelles cibles...). Il est chargé de faire le sourcing des fournisseurs puis lance les appels d'offres, négocie et suit les contrats. La phase de négociation est importante et ne porte plus uniquement aujourd'hui que sur le prix même si cette composante reste fondamentale. Le stock et le degré d'engagement mais également les services additionnels, les conditions de vente et d'application des contrats ou encore la notion d'exclusivité sont négociés... Il doit également définir les indicateurs de performance permettant l'analyse de l'évolution du marché et des ventes qui lui permettront d'assurer le pilotage de l'activité et de renégocier si besoin le contrat en cours de saison/vente... telle est la tendance de la production et du yield : en temps réel !

Dans le voyage d'affaires, c'est au sein des entreprises clientes qu'on retrouve ce poste. Qu'elles soient des en-

i L'avis d'un ancien élève**BASILE ZIMINE,**
ACHETEUR DÉPLACEMENTS PROFESSIONNELS, VEOLIA ENVIRONNEMENT*« Je travaille au sein de la Direction des Achats chez Veolia Environnement sur**la partie déplacements professionnels. Ma fonction d'acheteur regroupe plusieurs missions : piloter la dépense et déployer des contrats, mais aussi mettre en place des outils et processus. L'objectif, pour simplifier, est de permettre aux collaborateurs de se déplacer dans de bonnes conditions et aux meilleurs prix. Cela peut paraître paradoxal mais c'est mon quotidien : trouver un équilibre entre qualité de service et contrôle des coûts. Je travaille notamment avec les transporteurs aériens et ferroviaires. La gestion d'un référentiel fournisseur s'apparente à une équation complexe : analyse des besoins internes, ouverture aux évolutions du marché et maintien de partenariats gagnant-gagnant.*

treprises du CAC 40 ou des PME/PMI, nombreuses sont celles qui intègrent des acheteurs travel. L'acheteur doit ainsi maîtriser les spécificités des déplacements de son entreprise (catégories de voyageurs, règles de la politique voyages, habitudes, acquis...) et doit également être capable d'analyser les données des dépenses (reporting aérien, hôtelier, notes de frais, cartes logées et corporate...). Il doit ensuite identifier les tops routes et tops destinations sur lesquelles la négociation s'impose, identifier les acteurs, gérer l'envoi et le dépouillement des appels d'offres puis négocier les prix, les services, les conditions de modification et d'annulation, la sécurité, et les engagements qui lui permettront de respecter la RSE (Responsabilité sociétale de l'entreprise)... Enfin, il a à sa charge le suivi de l'application des contrats et l'analyse des données afin de piloter l'activité et d'assurer l'optimisation du budget déplacements professionnels.

→ **L'essentiel de cette formation...**

Cursus : Bac+5 achat ou grande école de commerce ou MBA spécialisé International Travel Management à l'ESCAET (spécifique au tourisme et aux voyages).

Salaires : Rémunération fixe ou mixte (fixe + variable) en fonction des entreprises. À l'embauche, les salaires tournent autour de 35 à 40K€ et évoluent rapidement.

Opportunités : Acheteur junior puis, au bout de 2-3 ans, acheteur senior, responsable achat zone / ligne de produit / marché, directeur de production...

Les atouts pour réussir**#1 L'EXPERTISE SECTEUR**

Connaître les acteurs, les produits, les destinations, les comportements d'achat dans le tourisme et les voyages, le fonctionnement des déplacements professionnels, les politiques voyages...

#2 L'EXPERTISE TECHNIQUE

Maîtriser les outils d'informatique générale et spécifique (CRS, GDS, outils d'aide à la production, plates-formes multi TO, outils d'appels d'offres, logiciels e-procurement et e-sourcing)

#3 LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Méthodologie d'analyse et de consolidation des données, étapes de l'achat, techniques de négociations, dépouillement des offres, identification des indicateurs de performances.

#4 LES QUALITÉS PERSONNELLES

Dynamisme, rigueur, goût pour les chiffres et l'analyse, aisance relationnelle, maîtrise des langues.

à consulter

Retrouvez toutes les informations sur la formation sur **www.escaet.fr**

