

A quoi ressemblera le directeur achats du futur ?

Publié le 06/02/2017 par [Mathieu Neu](#)

Le rôle et le profil des directeurs achats de demain étaient au coeur des discussions à l'occasion du dîner organisé le 31 janvier dernier par l'Agora des directeurs Achats. Retour sur un métier en mutation.

Le directeur achats est-il mort ? C'est avec cette question polémique que se sont ouverts les débats du dernier rendez-vous de l'Agora des directeurs achats. Devant une assemblée interloquée, les deux intervenants du jour, Mathilde Emeriau, senior manager au sein de la société [KLB Group](#), spécialisée dans le conseil opérationnel en achats et Logistique, et François Jan, enseignant chercheur associé à l'Université de Nantes, responsable de la Licence " Achat Industriel et Logistique " et Directeur du Pôle Achats Supply Chain Atlantique, affichent un large sourire. L'idée était surtout d'attirer l'attention de l'auditoire sur les **profonds changements qui affectent la profession** et l'organisation des achats.



Car si, à la faveur des mutations technologiques, le directeur achats occupe plus que jamais une place centrale dans le management des sociétés, c'est bien une certaine vision du métier qui appartient désormais au passé, et une nouvelle posture qui accroîtra la légitimité de la fonction dans l'avenir et lui permettra de **contribuer encore plus à la création de valeur des entreprises**.

Mathilde Emeriau souligne que l'évolution du métier est d'abord une affaire de positionnement. Celle-ci ne sera pas la même selon que le directeur achats aura comme caractéristique principale une étiquette **opérationnelle** (prenant peu de risque), **gestionnaire** (essentiellement calculateur), ou **d'entrepreneur** (enclin à prendre des risques), ce dernier profil étant le plus prometteur lorsqu'il s'agit de [faire évoluer la fonction](#).

De nouvelles casquettes

François Jan propose une conceptualisation du directeur achats dans une perspectives de création de valeurs et d'économie de la connaissance : " *le directeur doit avoir un rôle*

d'intrapreneur institutionnel, une mission de marginal sécant, et se caractérise par des compétences spécifiques. " La capacité à chercher des opportunités à saisir au sein de son organisation et dans l'environnement de celle-ci, à être un innovateur caractérise la notion d'intrapreneur. Quant au côté institutionnel, il signifie être l'initiateur de nouvelles pratiques, de normes ou standards.

Dans un deuxième lieu, le qualificatif de " marginal sécant " se distingue par " la capacité à créer des réseaux internes et externes ouverts, permettant le développement de liens inter-fonctionnels et inter-organisationnels, à initier des liens forts pour transformer des idées en produits ", explique-t-il. Il s'agit en quelque sorte de la traduction au niveau des achats de l'entreprise libérée, qui implique notamment **un minimum de silos**.

Enfin, sur le plan des compétences nécessaires, les seuls savoir-faire techniques ne suffisent pas. François Jan évoque " l'importance de méta-compétences que représentent la curiosité, la créativité, la capacité d'apprentissage, la capacité à résoudre des problèmes, ou encore les capacités à communiquer. "

La fonction achats se situe ainsi à l'aube **d'un changement de paradigme porté par la création de valeur, l'innovation et l'orientation client**. Bon nombre d'experts s'accordent à dire que dans le futur, les directeurs achats se positionneront davantage comme des business partners de la direction générale. De Chief Buying Officer, ils passeraient ainsi à Chief Value Officer.

www.decision-achats.fr

www.klbgroupe.com

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)