

# Soutenance de thèse Mme Isabelle JEHAN

23 novembre 2012

## Comment caractériser les compétences du " bon " acheteur et leurs formes d'apprentissage ?

**Résumé :** Aujourd'hui, il est considéré que la part Achat représente de 50 à 90% du prix de revient des produits et services des entreprises en fonction de leur secteur d'activité.

L'acte d'Achat devient donc stratégique car la compétitivité de l'entreprise dépend du professionnalisme avec lequel il est effectué. Le rôle de l'acheteur ne cesse d'évoluer et de se spécialiser. Dès lors, la problématique de la caractérisation des compétences, plus précisément des aspects comportementaux et métacognitifs, et de leurs modalités de développement deviennent indispensables.

Notre projet de recherche sera consacré à l'identification de ces compétences et connaissances que l'acheteur " idéal " devrait posséder selon les recruteurs et les acheteurs eux-mêmes. Les notions d'apprentissage et d'évolution des compétences seront également un élément important de notre démarche.

Notre recherche est fondée sur une approche qualitative abductive. Dans ce cadre, et sur la base d'entretiens personnalisés, nous avons mobilisé l'opinion de deux populations :

- " les experts ", que nous définissons comme tels car ils interviennent dans les différents processus de sélection d'acheteurs,

- les acheteurs eux-mêmes, seniors et juniors.

C'est enfin une démarche systémique impliquant l'ensemble des acteurs de la caractérisation et du développement des compétences spécifiques au " bon " acheteur que nous préconisons. En effet les experts, les acheteurs et les organismes de formations sont tous tournés vers un même objectif de performance que leur impose l'environnement.

Le rôle de chaque partie prenante est de travailler ensemble pour une reconnaissance du métier d'acheteur en tant que fonction stratégique.

**Mots clés :** Achats, acheteurs, apprentissage, compétences, développement des compétences, systémique.

## How to characterize competencies of a good buyer and way of learning?

**Abstract :** Nowadays, the Purchasing part represents 50 to 90% of a product's or service's cost price according to the activity sector.

Purchasing is a very strategic activity because the firm's competitiveness depends on the professionalism with which it is carried out. The purchaser's function is always changing and specializing. Thus, the characterization issue of skills, especially behavioural and metacognitive aspects, and skills development have become a fundamental subject.

Our research will be dedicated to identifying these skills aspects and knowledge in order to be an " ideal purchaser " according to recruiting officers and purchasers themselves. Learning and skills development will be an important part of our research too.

Our research is based on a qualitative abductive approach. In this context, we have appealed to two separate opinion groups, based on personalized interviews:

- "the experts" that we define as such for their know-how in a purchaser selection processes,

- purchasers themselves, both seniors and juniors.

In the end, it is a systemic approach that we propose. It involves all the players of characterization and development skills : experts, purchasers and training schools. They are all turning their efforts to the same performance objective that the environment imposes on them.

The role of each stakeholder is to work together for the recognition of Purchasing as a strategic function.

**Keywords :** Purchasing, buyer, purchaser, learning, skills, competencies, skills development, systemic.