



Acteurs de développement

FÉDÉRATION
FRANÇAISE
DES SYNDICATS
DE COURTIER
DE MARCHANDISES

FICHE METIER COURTIER DE MARCHANDISES

Intitulé du métier :
Courtier de Marchandises.

Autres appellations du métier :
Auxiliaire de commerce (code de Commerce)
ou courtier spécialisé en marchandises
(céréales, oléagineux, etc.).

Définition ou description synthétique du métier :

Le courtier a pour mission principale la mise en relation et le rapprochement entre un acheteur et un vendeur.

Acteur indépendant (à la différence d'un agent commercial, qui a un contrat avec l'un de ses mandants), il exerce une fonction d'interface ponctuelle. Il est rémunéré habituellement par le vendeur sur la base d'une commission de courtage.

Le courtier n'est en aucun cas partie prenante au contrat. Il conduit la négociation et constate l'accord parfait des parties qu'il confirme par oral, puis par écrit. L'emploi s'exerce souvent dans de petites structures (moins de 10 personnes), qui interviennent, par mandat ponctuel allant de quelques minutes à un jour, pour le compte de clients divers - acheteurs : industriels, exportateurs etc. - vendeurs : collecteurs agricoles : coopératives ou négociants, industriels (co-produits) etc.)

Accès au métier :
Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés :
Diplômes de niveau bac + 2 à bac + 5 : écoles de commerce ou de gestion, écoles d'ingénieurs, finances, formation technique

supérieure ou Droit dans l'un des secteurs où s'exerce le métier (agriculture, agroalimentaire, biochimie...)

Exemple : Ecole nationale supérieure des industries céréalières, etc.

Expérience :

Le métier est ouvert à des débutants, ou à des professionnels ayant une expérience antérieure dans une fonction commerciale dans une grande entreprise liée à l'agriculture.

Conditions de travail :

Les horaires de travail habituels sont des horaires de bureau. Le courtier est appelé à s'informer en temps réel des cours des matières premières sur le marché mondial (marchés libres, marchés à terme).

Certains clients (acheteurs surtout) peuvent demander au courtier de les représenter in situ pour vérifier la conformité de certaines livraisons (par exemple assister à un chargement d'un navire sur un port de commerce).

Enfin, il peut exister des pics d'activité selon la saisonnalité des marchés : par exemple, dans les céréales, après la récolte de juillet août et à l'automne.

Relations fonctionnelles internes et / ou externes :

Les courtiers travaillent souvent en relation permanente, à l'intérieur d'une même structure, pour échanger des informations. Parfois, sur une même transaction, un courtier est en relation avec l'acheteur, un

autre, avec le vendeur. Dans ce cas, la commission de courtage sera partagée. Selon la taille des structures, certains courtiers peuvent être plus spécialisés par produit ou par destination.

Les courtiers travaillant seuls tendent à disparaître, les entreprises de courtage sont pour la plupart multi opérateurs.

Pour les contacts externes, les courtiers, sont en relation avec de multiples interlocuteurs. Avec les acheteurs, cela peut être le dirigeant de PME, ou selon la taille de l'entreprise : le directeur commercial, le directeur de fabrication, le responsable qualité, plus rarement avec un directeur ou adjoint financier (situations de litiges, problèmes de paiements).

Avec un vendeur, relations avec : un directeur de coopérative agricole, dirigeant de négoce, un directeur des ventes ou de mises en marché des produits, un responsable qualité.

Domaines d'activités

Information/Conseil.

Mise en relation et négociation.

Formalisation technique du contrat.

Suivi de contrat (diplomatie).

Activités communes (cœur de métier)

- Analyse du marché :
 - Recenser les demandes des acheteurs ou des vendeurs,
 - Développer une activité de veille produits (prix pratiqués par rapport à une gamme de produit, en fonction de niveaux de qualité, etc.) et marchés (intérieur ou européen, mondial),
 - S'informer et suivre les cours pratiqués, à l'achat, à la vente, sur les différents marchés.
- Prospection :
 - Prospecter des « clients », acheteurs ou vendeurs potentiels,
 - Recenser les ordres d'achats et les offres de ventes,

- Recueillir les demandes des clients (type de besoin, type de produit, niveau de qualité, quantités, délais de livraison souhaités, prix).

- Conseil :

- Conseiller les clients (vendeurs, acheteurs) en fonction de sa connaissance « d'expert » du marché,
- Favoriser la mise en relation entre le vendeur et l'acheteur

- Négociation :

- négocier les conditions générales et particulières réalistes du contrat (prix, quantité, qualité produit, mode de transport, mode de paiement, période et lieu de livraison)
- constater l'accord parfait des parties et la formaliser

- Rédaction :

- Rédiger la confirmation de l'accord dont il a été témoin

- Suivi :

- Effectuer le suivi du contrat : vérifier que les clauses sont respectées, les délais de livraison conformes, etc.. Assurer la transmission bénévole des instruments d'exécution Assurer une gestion des litiges. Renégocier certaines clauses du contrat (ex. facilités de paiement, etc.).

Activités spécifiques

- Certains courtiers peuvent avoir une fonction de « conseil technique » auprès d'un vendeur pour l'informer sur l'évolution de la demande et donc sur les produits les plus appréciés, ou auprès d'un acheteur par l'aide au choix du meilleur rapport qualité/prix.
- Tenue et animation de conférences ou manifestations sur les produits et les marchés, à la demande de clients.

- Officier public, (DECRET 94-728 du 19 Août 1994) pour les cabinets ayant certains de leurs membres courtier assermenté.

Compétences

♦ Savoirs théoriques et procéduraux

- Connaître le fonctionnement des marchés.
- Connaître les pratiques commerciales.
- Connaître le droit commercial.
- Connaissances techniques sur les produits traités.
- Connaissances des langues étrangères.
- Adaptabilité aux évolutions du commerce.

♦ Savoirs de l'action (savoir-faire)

- = connaître les termes commerciaux internationaux (INCOTERMS) et leurs définitions
- connaître les contrats nationaux et internationaux (INCOGRAIN, GAFTA, DNV, etc.).
- connaître les usages des acheteurs ou vendeurs, selon les produits et les pays.
- savoir conclure un accord.
- savoir rédiger un contrat.
- savoir négocier une commission.
- connaître les outils informatiques / bureautique (Internet, Word, Excel).
- savoir conseiller les acheteurs ou vendeurs dans la rédaction de documents juridiques (exemple rédiger une mise en demeure).
- Connaître la pratique et savoir analyser le mode de fonctionnement de certains marchés (marchés à terme Euronext).

♦ Compétences relationnelles et comportementales (avec les clients, les fournisseurs...) :

- bon sens relationnel, qualité de négociateur, psychologie comportementale
- identifier les attentes de son interlocuteur, savoir le mettre en valeur
- capacité d'anticipation et d'adaptation
- rigueur : la négociation se fait en grande partie de façon orale, le courtier doit donc être vigilant au contenu de son discours
- savoir rester neutre (il est entre l'acheteur et le vendeur).
- savoir conclure.
- Avoir une forme d'autorité reconnue.

Environnement de travail :

Travail habituel de bureau. Utilisation intensive de la téléphonie, du mail et du fax. Visite de clientèle et participations aux manifestations nationales et internationales.

Code ROME : 14211

Perspectives et facteurs d'évolution du métier :

Le métier est d'abord soumis à l'internationalisation de l'activité : nécessité de maîtrise de plusieurs langues (anglais à minima).

Développement de la mission de conseil : les commerciaux des exportateurs n'ont en général pas de compétence produit aussi forte que les courtiers, qui sont des experts dans leur domaine d'activité. Un vendeur ou un acheteur peut souhaiter faire appel à un courtier, en tant que conseil spécialisé.

La spécialisation produit : tendance des courtiers à devenir de plus en plus spécialisés sur des segments fins : les oléagineux, les produits d'alimentation du bétail, les blés meuniers etc.

Les outils informatiques deviennent incontournables, maîtrise totale de l'Internet et de la bureautique.