



Générer des résultats financiers et RSE mesurables aux Achats

Découvrez les étapes et les outils incontournables pour construire efficacement une stratégie d'achats intégrant une dimension RSE.

Réalisez un diagnostic organisationnel et définissez vos familles prioritaires pour construire un plan d'action efficace.

[Accéder au
replay du live](#)

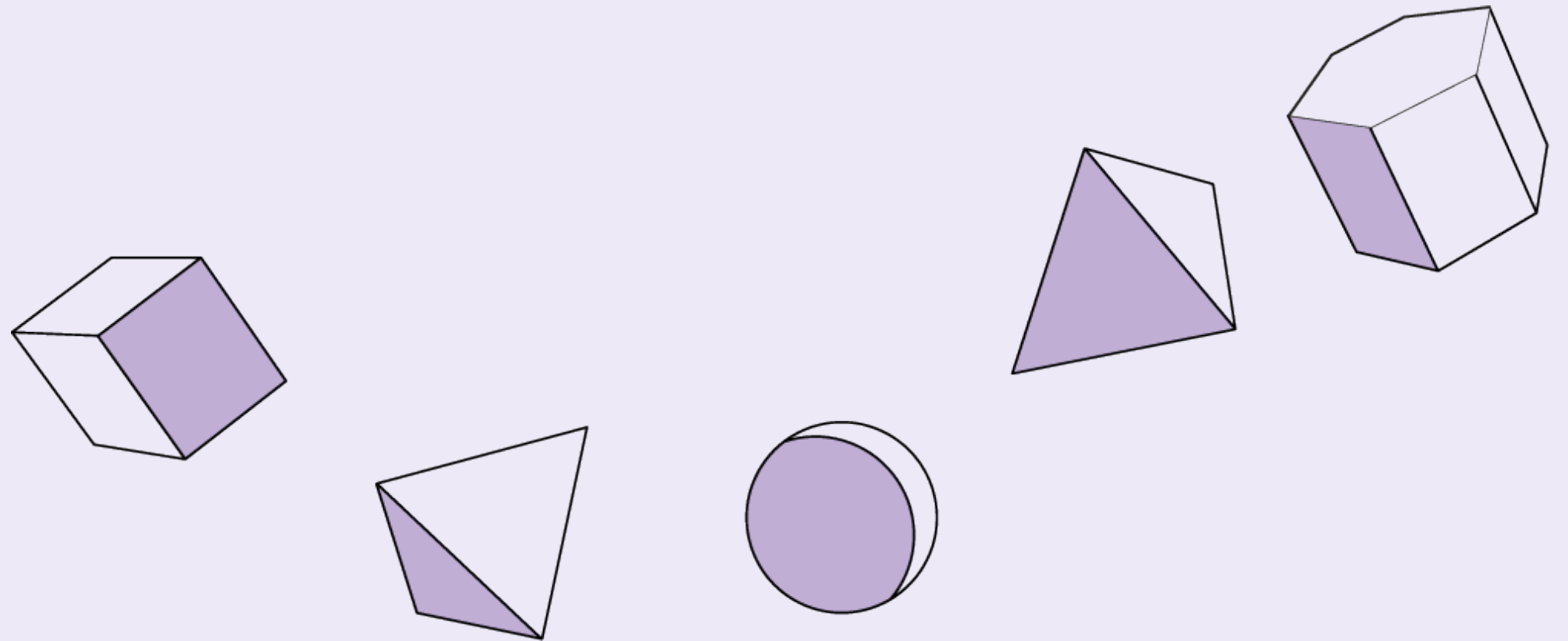


LE MANAGEMENT DE PROJETS ACHATS

C'EST, CONCRÉTISER
LA GÉNÉRATION DE
RÉSULTATS.



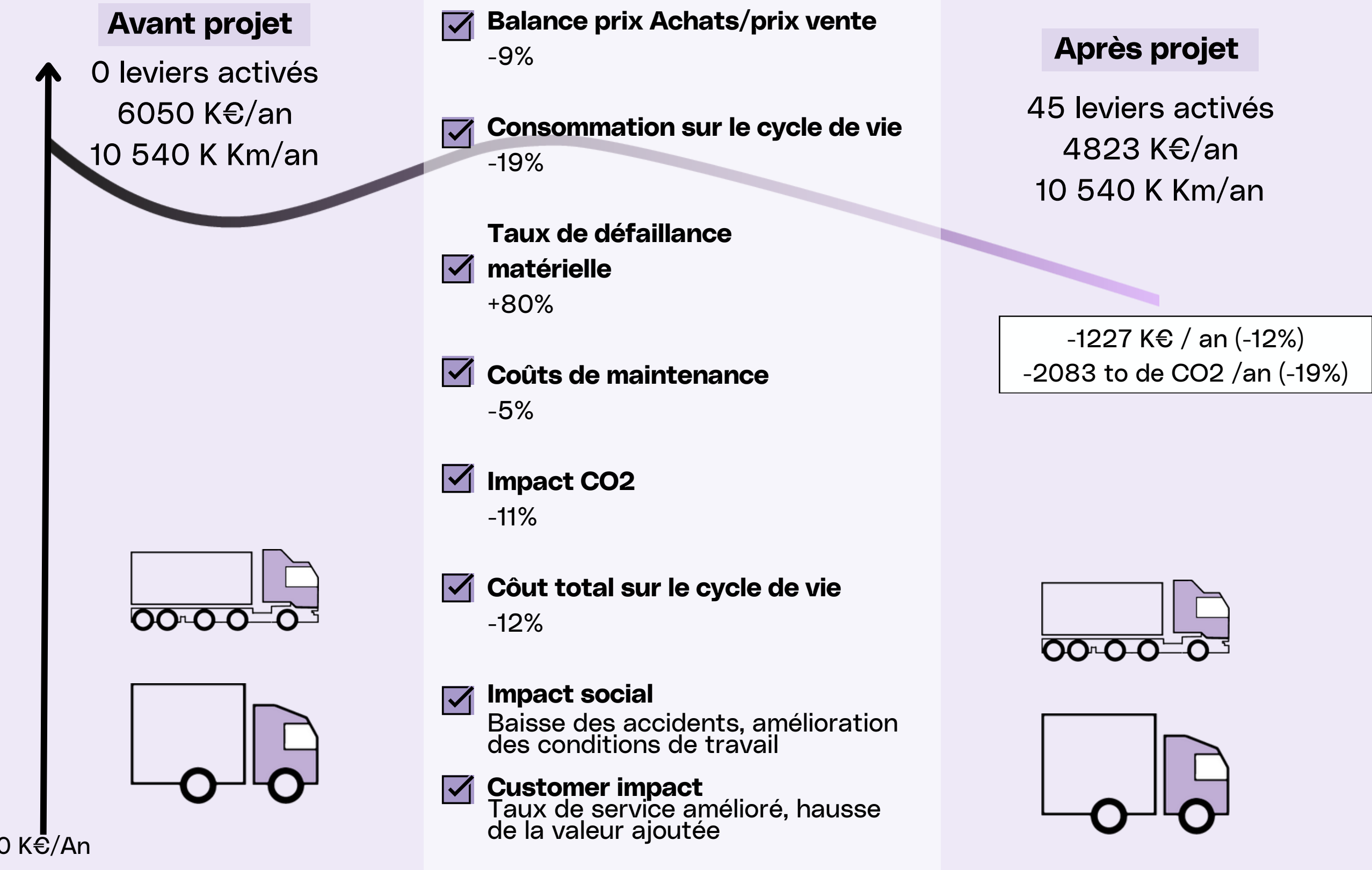
EXEMPLES DE RÉSULTATS DES PROJETS



Business case - camions transporteur

Exemple de résultats sur un projet transports de marchandises utilisant la méthodologie de gestion de projets Swott.

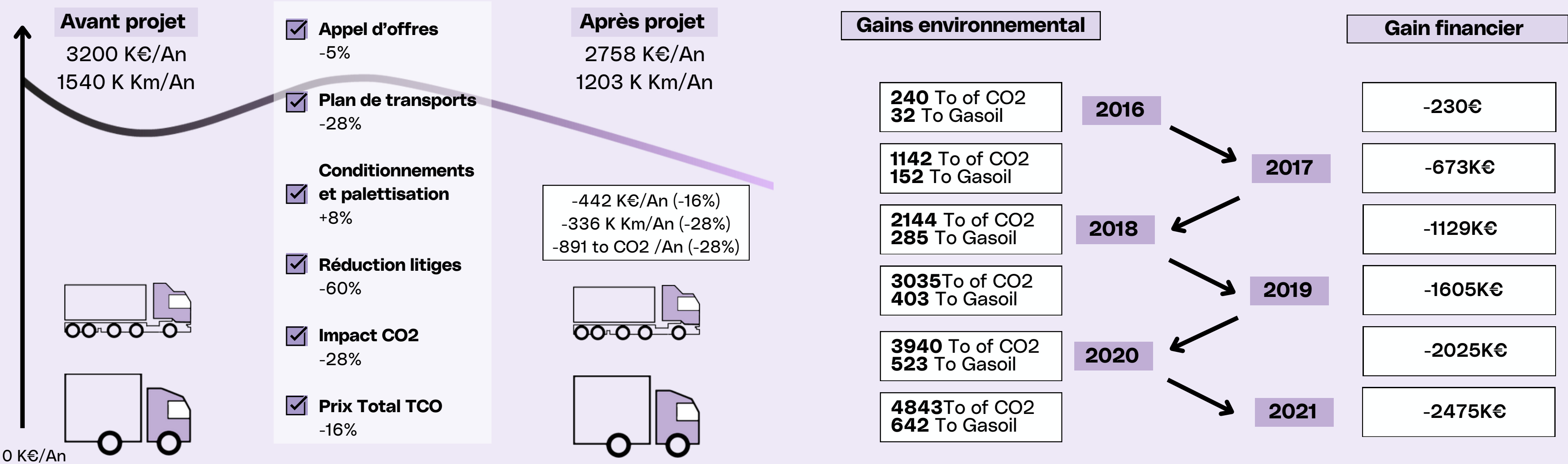
Exemple n° 1 : Mise en place d'un projet utilisant le processus de l'entonnoir de projet de la méthode Impact3© en 5 étapes sur la famille des transports routiers chez un industriel.



Business case 1 - Industrie aéronautique



Exemple de résultats sur un projet transports de marchandises utilisant la méthodologie de gestion de projets Swott.

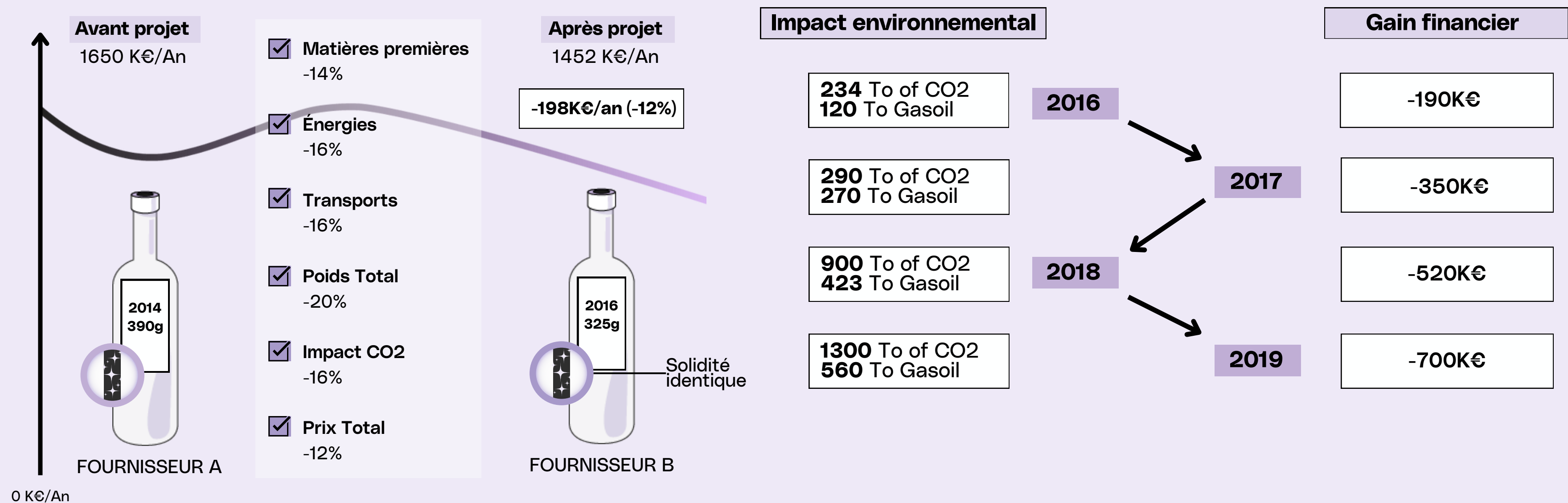


DÉCOUVREZ D'AUTRES RÉALISATIONS SUR NOTRE SITE INTERNET

Business case 2 - industrie agroalimentaire

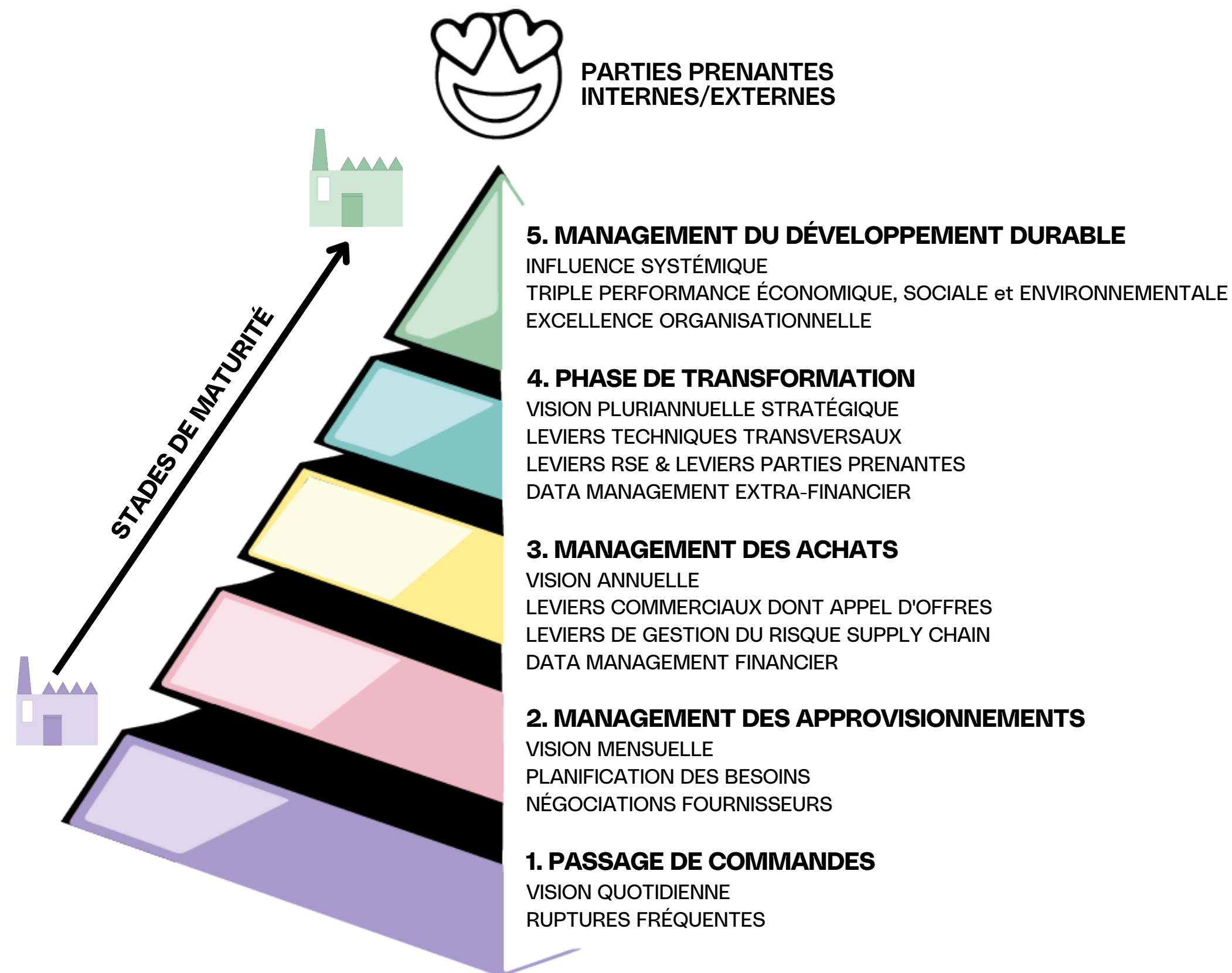


Exemple de résultats sur un projet packagings (bouteille en verre) utilisant la méthodologie de gestion de projets Swott



DÉCOUVREZ D'AUTRES RÉALISATIONS SUR NOTRE SITE INTERNET

La pyramide de maturité achats

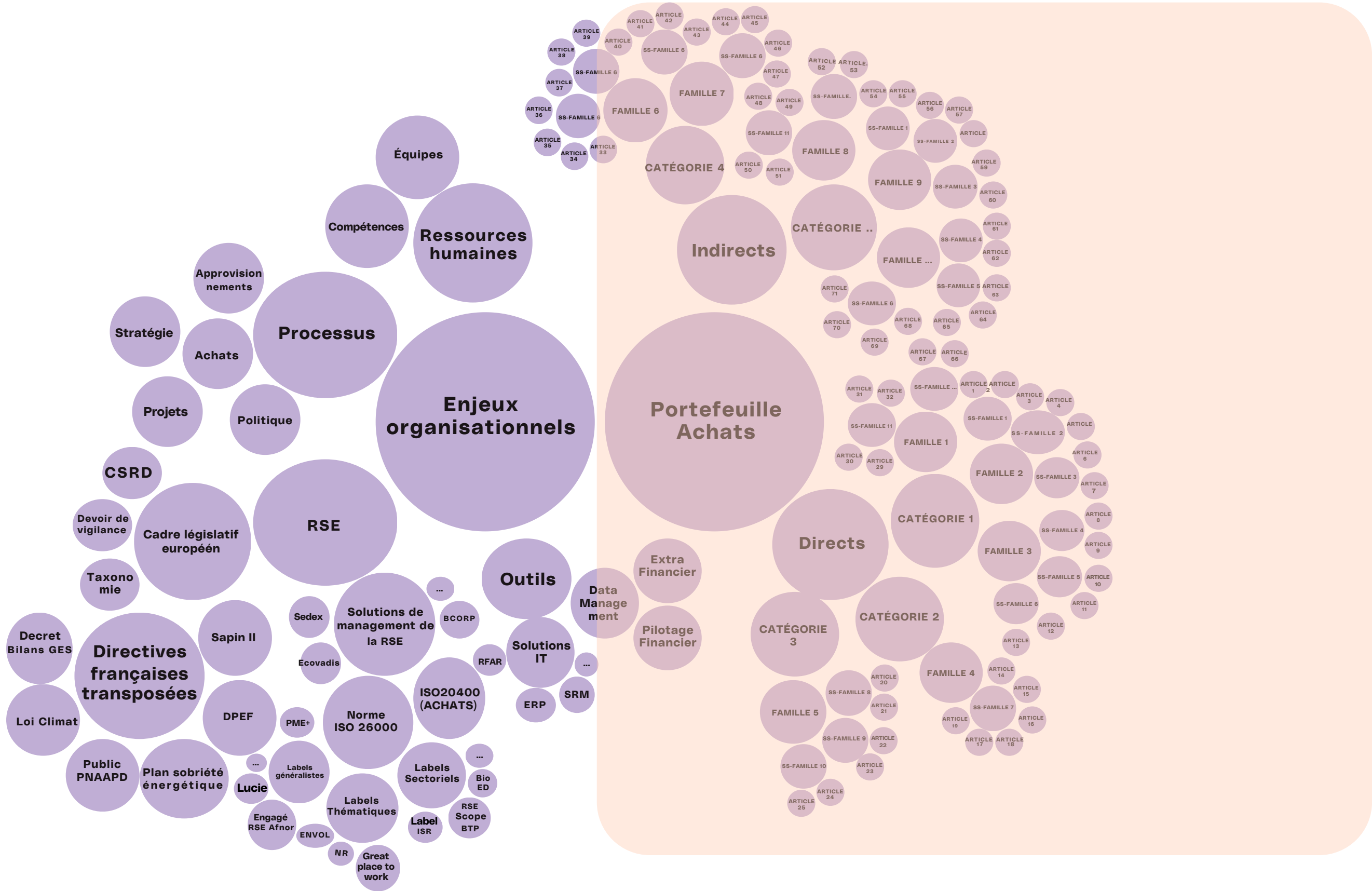


2 Axes pour monter en maturité Achats

Structurer l'obligation de moyens

Structurer l'obligation de résultats

Vision de la fonction achats (triple performance)

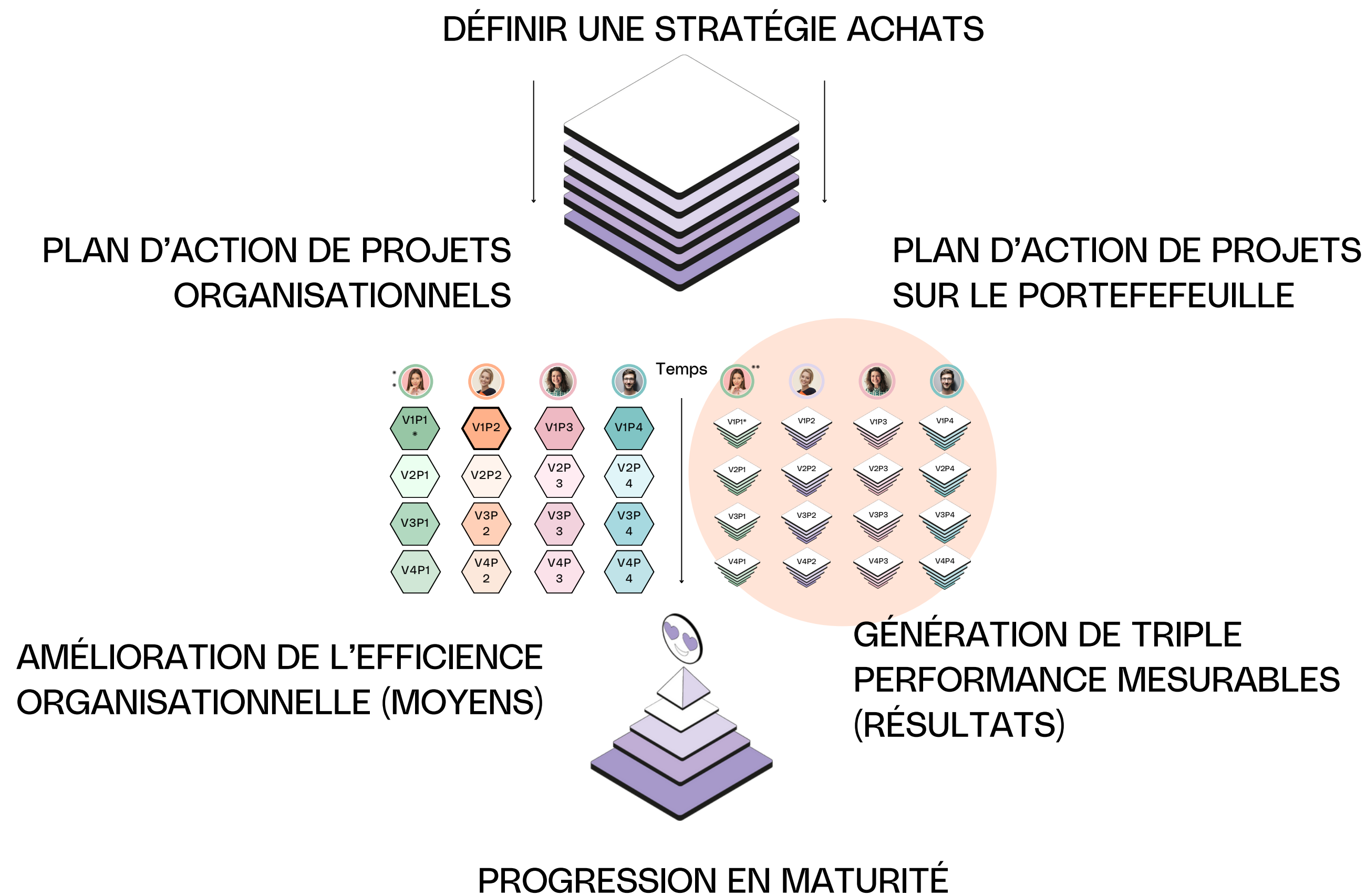




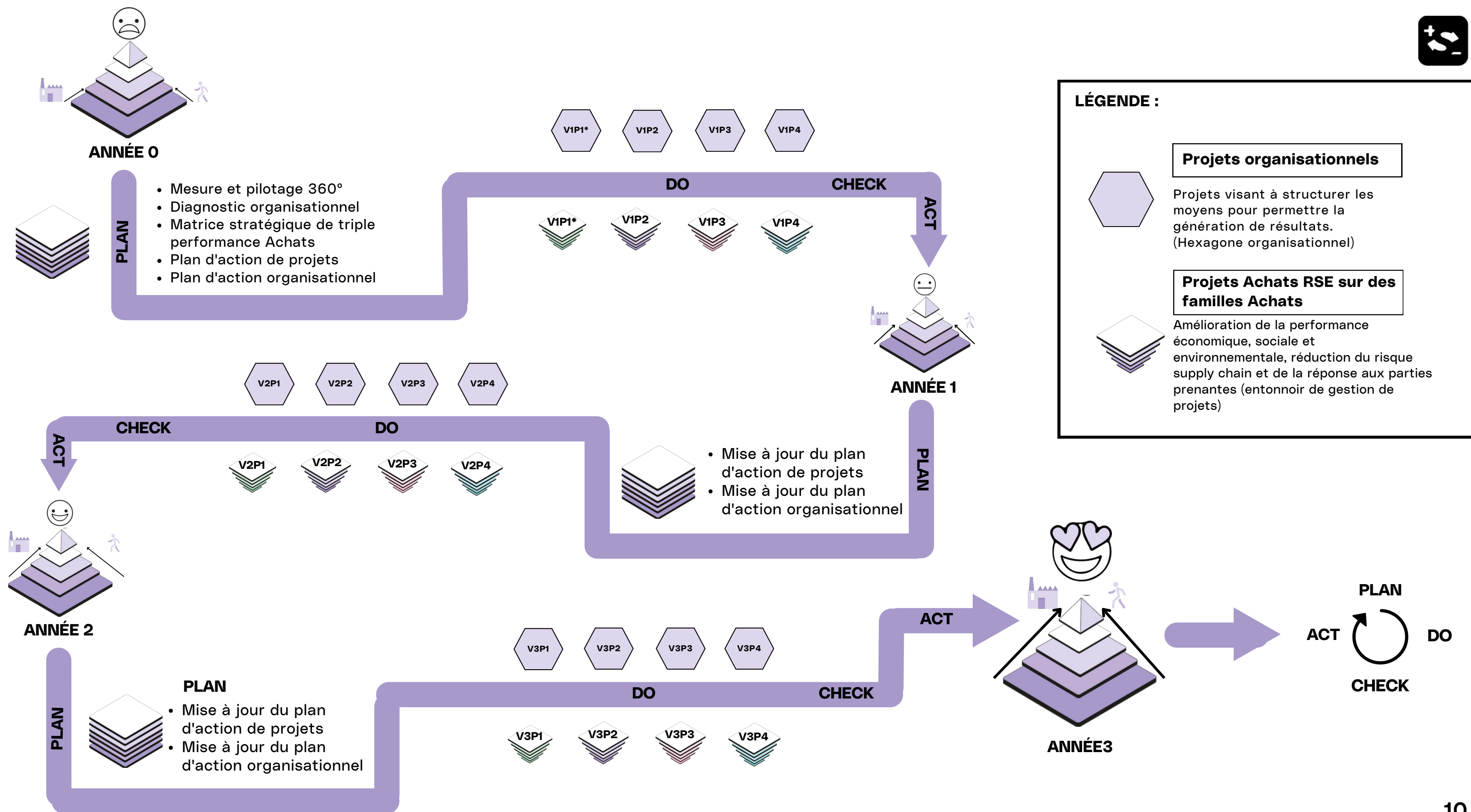
OBLIGATION DE RÉSULTATS

PLAN D'ACTION DE PROJETS SUR LE PORTEFEFEUILLE

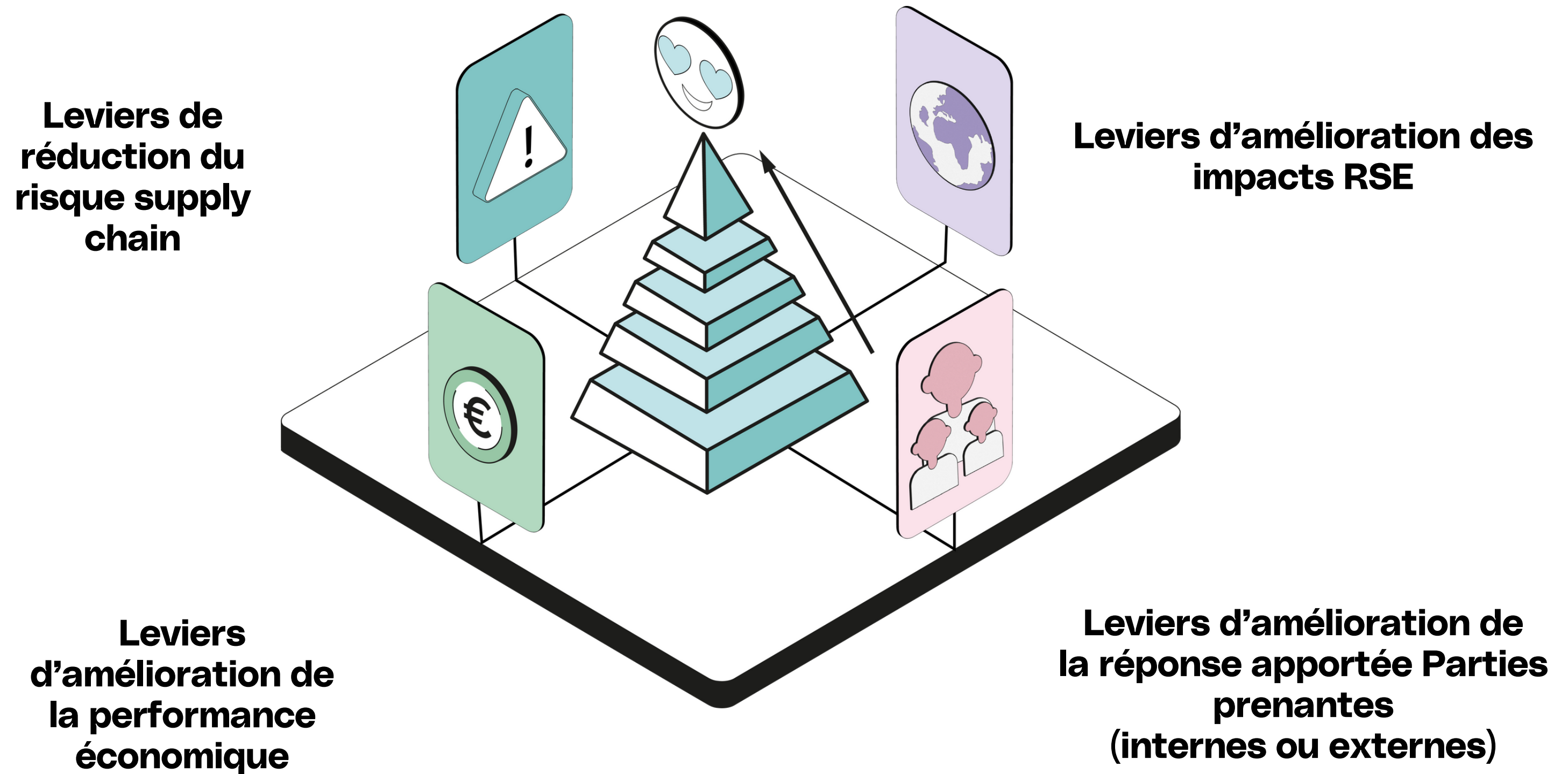
Focus sur la gestion de projets



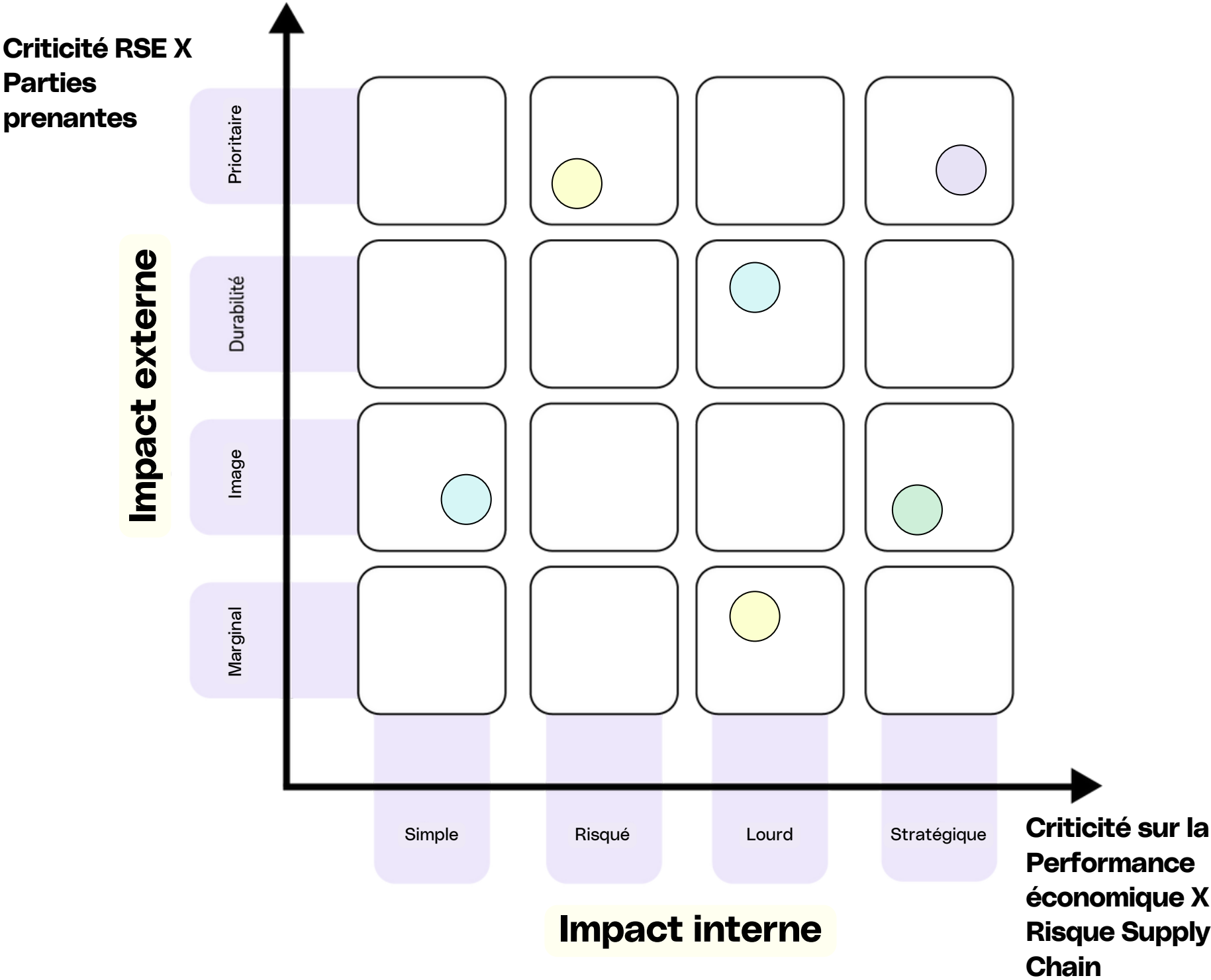
Vision du cycle LEAN Management (amélioration continue)



Les 4 axes de la mission deviennent les leviers Achats

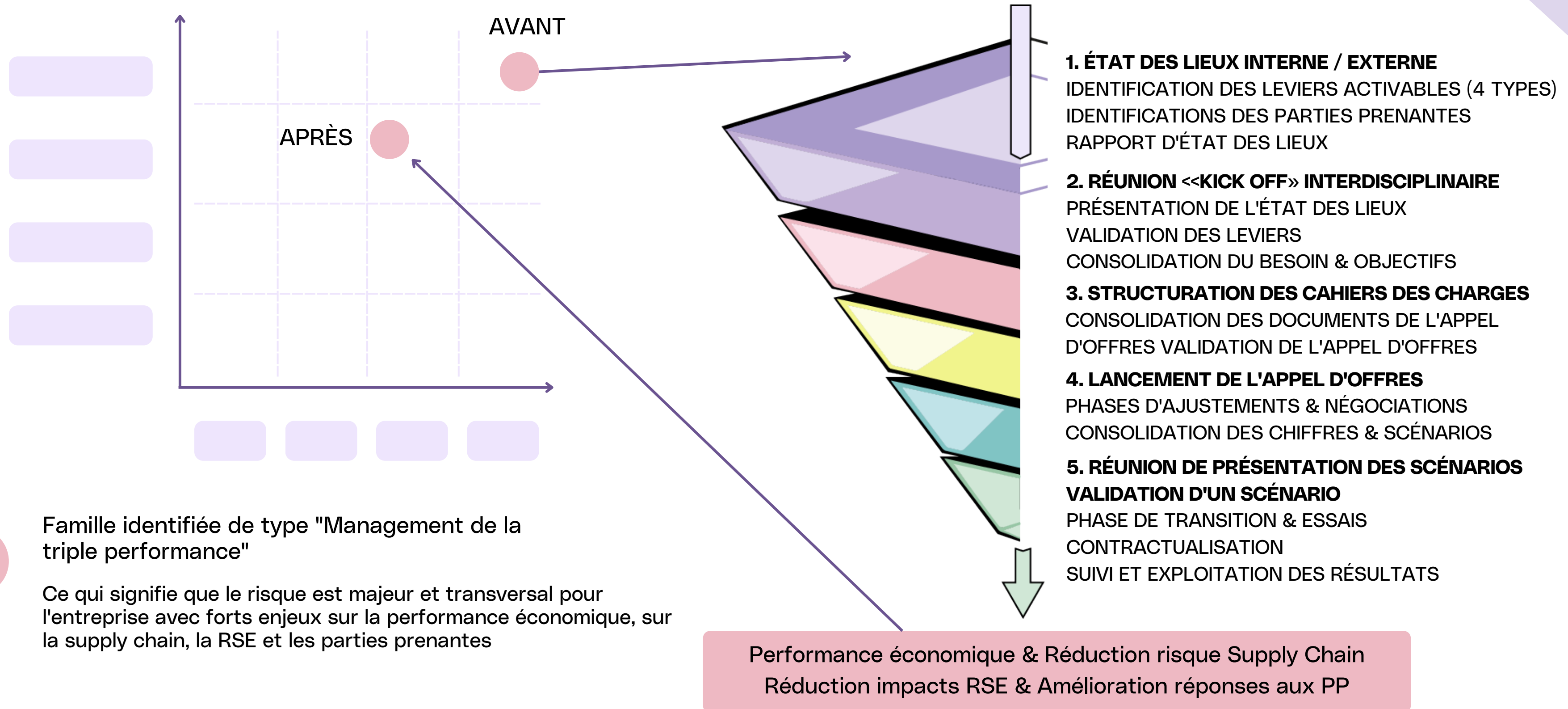


Nouvelle vision. Nouveaux outils.





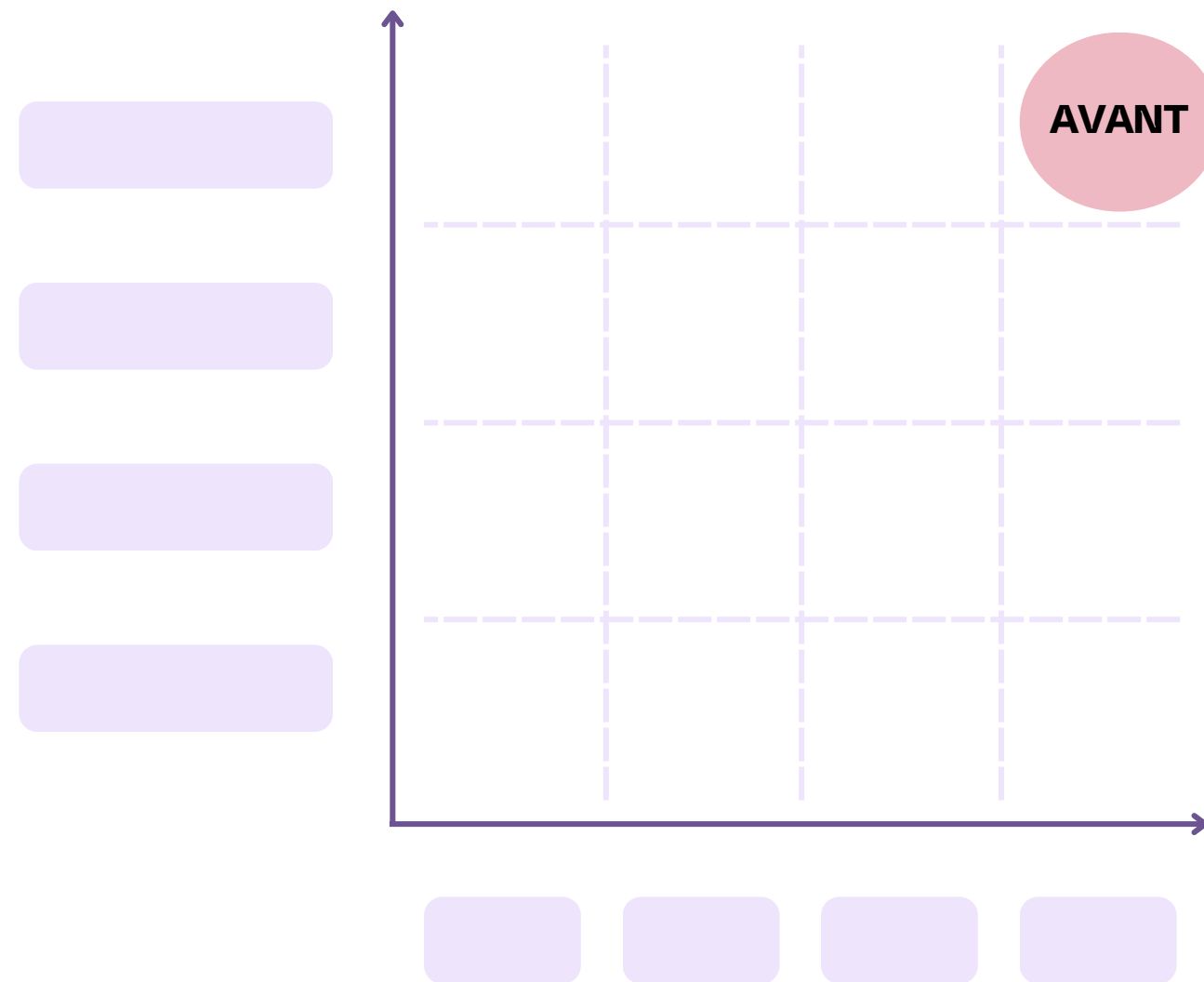
Générer des résultats aux Achats - Le processus





La matrice stratégique Achats RSE - SWOTT©

Utiliser la matrice pour présenter un état des lieux regroupant les points clés des enjeux liés à la ou les familles concernées par le projet toujours en suivant les 4 axes de la mission de la fonction Achats.



Exemple d'éléments clés à présenter lors d'un d'état des lieux État des lieux :

Impact sur la performance économique

Ca Achats de X m€ soit X% du CA Achats global
X% du CA de l'entreprise
Impacte directement les budgets (Carburant, Dépannages, Entretien, réparation)

Impact sur le risque Supply Chain

Risque +++
Monosource
Pas de contrat
Risques Geopolitiques...

Impact sur la RSE

Impact CO2 N°1 de l'entreprise avec 2000 to de CO2 sur la base de 10 M de km

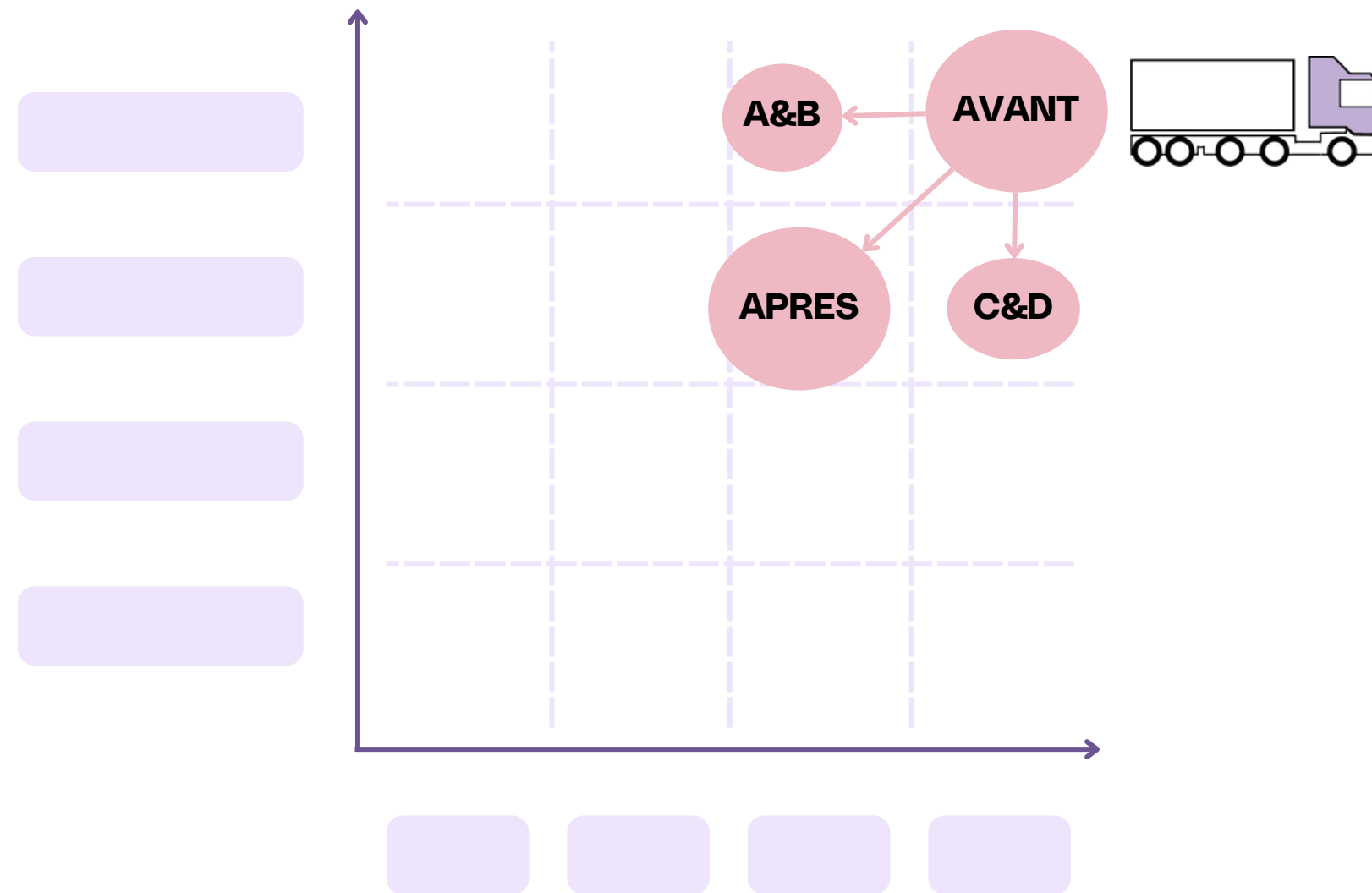
Impact sur les parties prenantes

Gros enjeux sociaux & sociétaux (Qualité vie travail chauffeurs, accidentologie, etc..)
Impact direct taux de service / Satisfaction clients



La matrice stratégique Impact3© - SWOTT©

Utiliser la matrice pour expliquer les effets des leviers sur la capacité du service (ou de l'entreprise) à répondre à sa mission



Exemple d'éléments clés à présenter lors d'un d'état des lieux État des lieux :

A- Leviers d'amélioration de la performance économique

Leviers commerciaux : AO, contrats pluriannuels, etc.

Leviers techniques : Réduction des puissances, pack aérodynamique, régulateur topographique, ecoconduite, etc...

B- Leviers de réduction du risque Supply Chain

Mise en place de deux fournisseurs

Apport de prévisionnels sur X années

C- Leviers de réductions des Impacts sur la RSE

Impact CO2 N°1 de l'entreprise avec 2000 to de CO2 sur la base de 10 M de km

Impact de la réduction des accidents par l'ecoconduite, traçabilité maintenance etc...

D- Leviers d'amélioration de la réponse apportée parties prenantes

Levier de confort de travail Sièges ergonomiques, Apple carplay etc.

Levier taux de service amélioré via la maintenance et suivi pression en temps réel

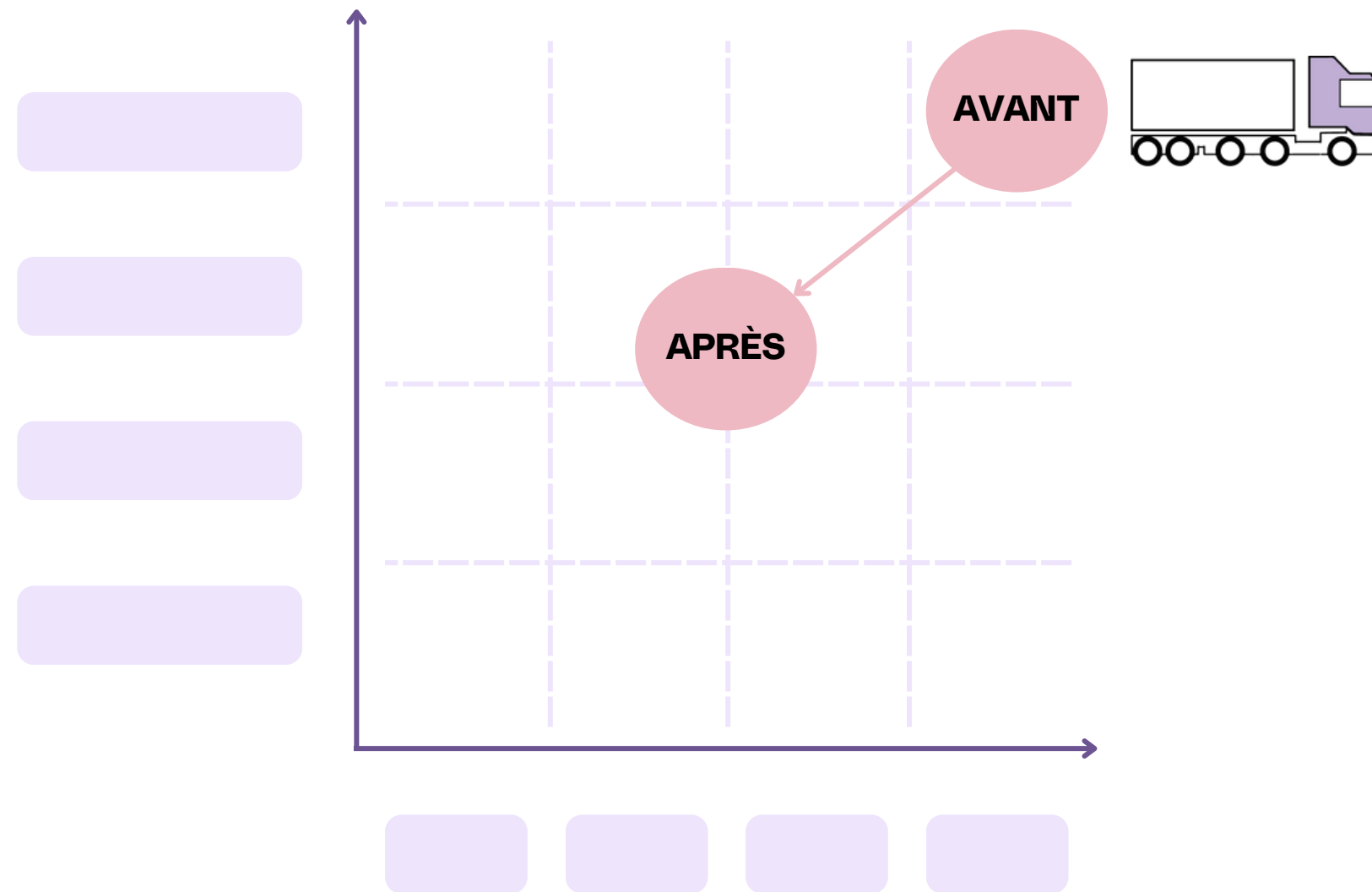
Levier démarche RSE structurée pour améliorer la réponse attendue par les clients

Levier compétitivité répondant aux enjeux business (DG, commerce etc..)



La matrice stratégique Impact3© - SWOTT©

Utiliser la matrice pour présenter un état des lieux regroupant les points clés des enjeux liés à la ou les familles concernées par le projet toujours en suivant les 4 axes de la mission de la fonction Achats.



Exemple d'éléments clés à présenter lors bilan de résultats

Impact sur la performance économique

Réduction du budget de X% en vision TCO soit X m€ à périmètre iso 10m km
Réduction des litiges retard de livraison et indemnités clients

Impact sur le risque Supply Chain

Mise en place de deux constructeurs en bisources
Mise en place d'un cadre partenarial pluriannuel indexé sur les indices CNR

Impact sur la RSE

Réduction de l'impact environnemental de 20 % par la réduction de la consommation de la flotte
Réduction de l'accidentologie de 80% la 1ère année avec le suivi pression pneumatiques et maintenance

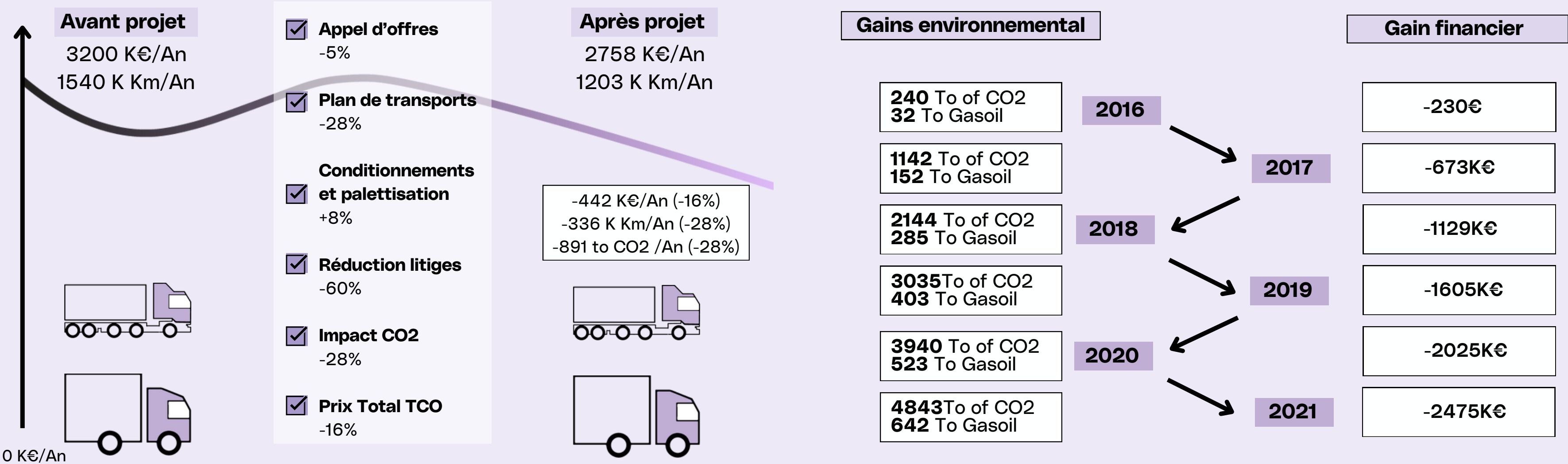
Impact sur les parties prenantes

Meilleure valorisation des conditions de travail des chauffeurs (sièges ergonomiques, apple carplay etc..)
Dynamique RSE concrète intégrée dans les réponses aux consultations
Meilleure compétitivité en préservant la rentabilité en lien avec les attentes des clients

Business case 1 - Industrie aéronautique



Exemple de résultats sur un projet transports de marchandises utilisant la méthodologie de gestion de projets Swott.



DÉCOUVREZ D'AUTRES RÉALISATIONS SUR NOTRE SITE INTERNET



Restez un expert des Achats en suivant nos prochains lives

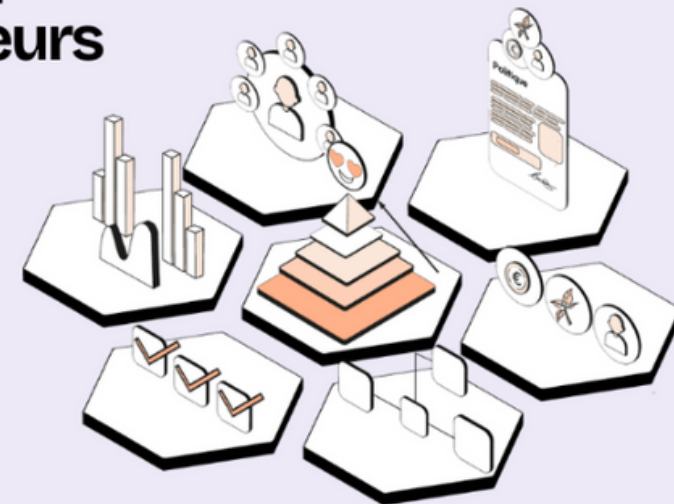
Méthode & Outils

Tout ce qu'il faut savoir pour manager le risque fournisseurs aux Achats

Live du Mardi 3 juin 2025 à 11 h sur LinkedIn

Découvrez comment renforcer la résilience de votre chaîne d'approvisionnement en adoptant une méthode structurée de gestion des risques fournisseurs.

Grâce aux bonnes pratiques et à l'intégration de l'IA, anticipez les vulnérabilités, sécurisez vos approvisionnements et optimisez la prise de décision.



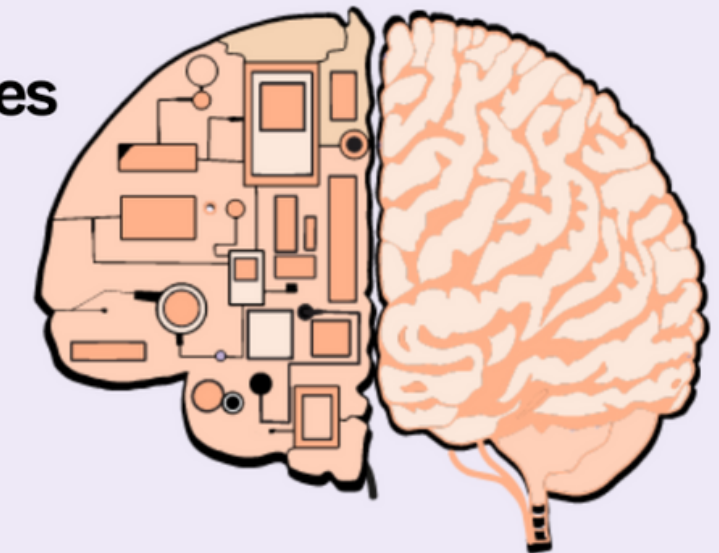
Innovations aux Achats

Découvrez les dernières innovations et apprenez à les intégrer efficacement

Live du Mardi 1er juillet 2025 à 11 h sur LinkedIn

Découvrez les dernières innovations et apprenez à les intégrer efficacement aux Achats pour renforcer votre performance et votre impact.

Grâce à une approche pragmatique, identifiez les technologies clés, adaptez vos stratégies et transformez vos pratiques pour optimiser la création de valeur, la gestion des risques et la performance RSE.



BESOIN DE NOUVELLES COMPÉTENCES POUR ATTEINDRE VOS OBJECTIFS ?

Et si vous les développiez
avec



Nous contacter

+ 33 5 82 88 03 05

