



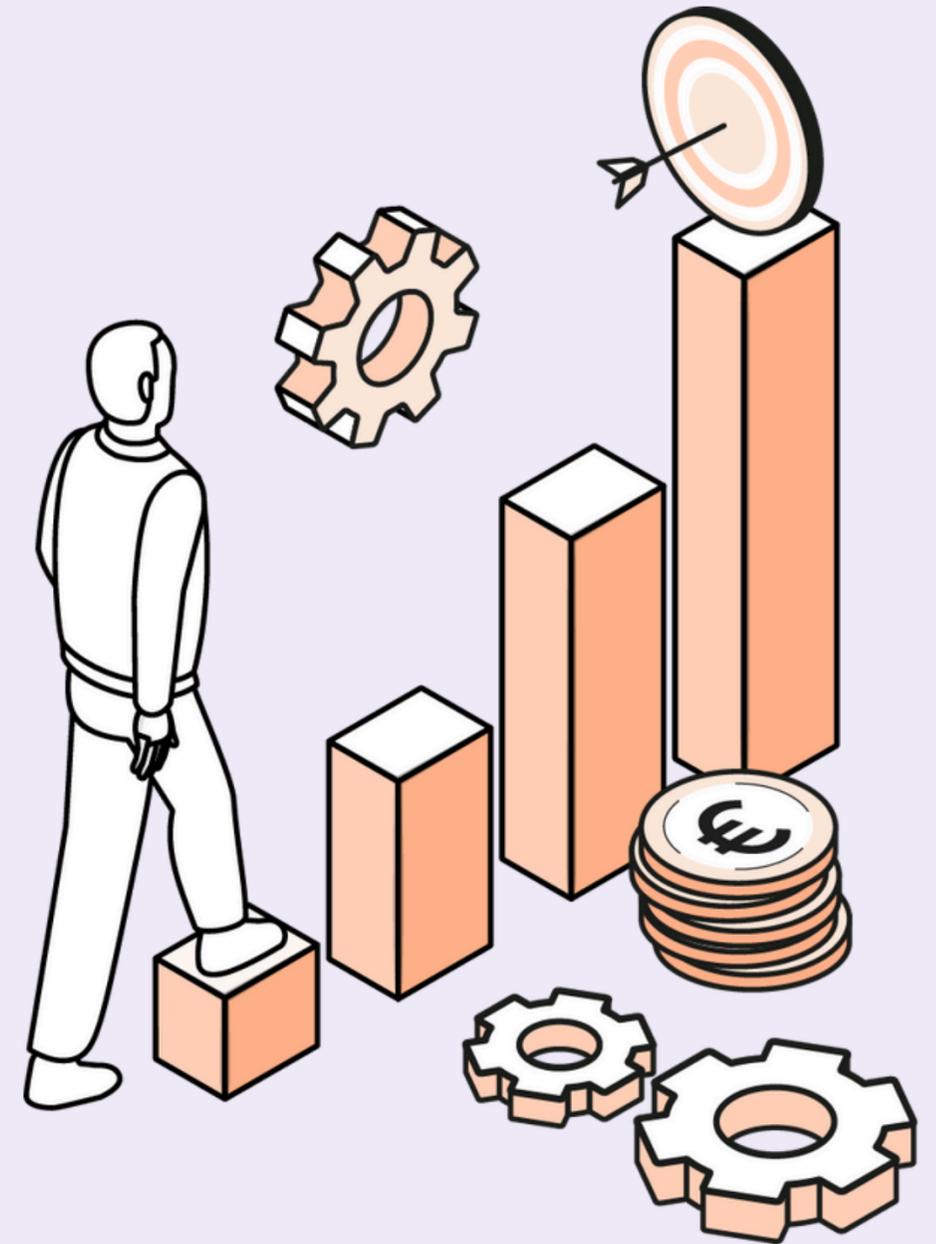
Conseil / Consulting Achats & RSE

Tout ce qu'il faut savoir pour réussir votre activité de consultant aux Achats

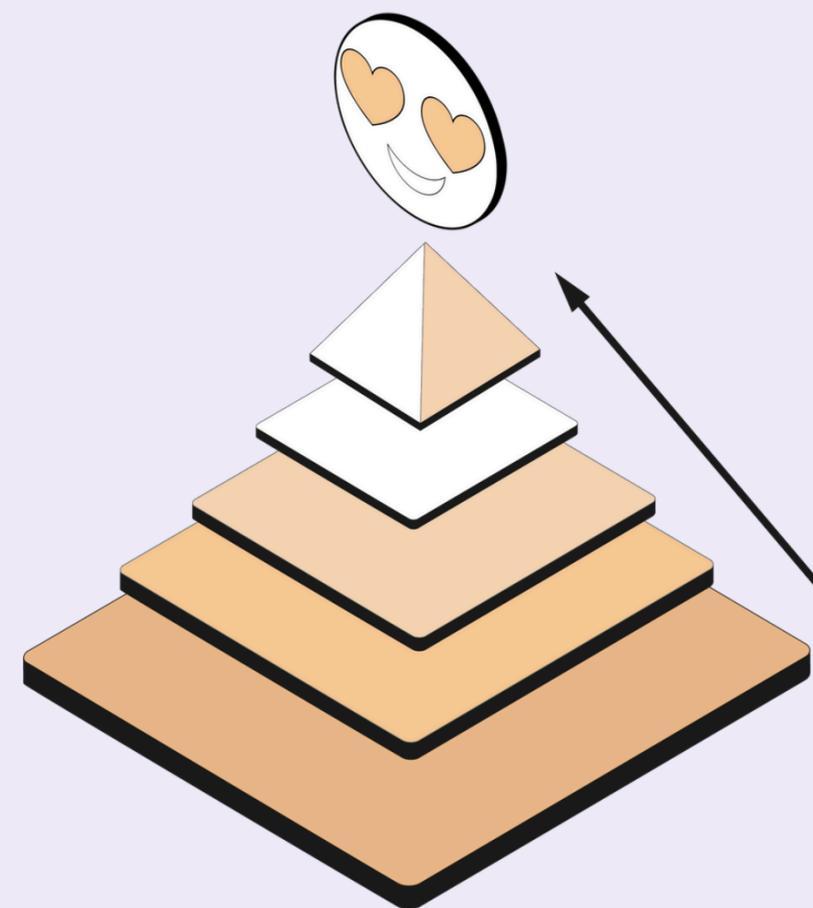
Découvrez comment renforcer la résilience de votre chaîne d'approvisionnement en adoptant une méthode structurée de gestion des risques fournisseurs.

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

[Accéder au replay du live](#)

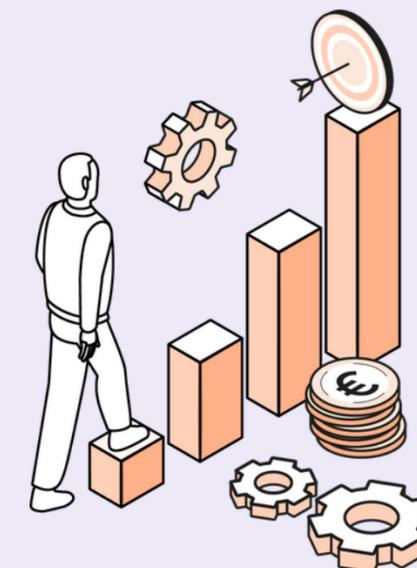


Lien entre Maturité & Valeur ajoutée de l'offre



Pourquoi devenir consultant Achats et quelles sont les clés de la réussite selon vous ?

- Variété et liberté de parole
- Ecoute de la part de l'entreprise / Direction
- Transmettre son savoir-être / Savoir-faire
- Apporter de la valeur aux entreprises
- Monter en compétence + rapidement
- Varier les secteurs d'activité / Types de catégories
- Continuer à prendre du plaisir
- Choisir ses missions - Liberté
- Mettre en place bonnes pratiques dans des sociétés à faible maturité
- Voir de nouveaux modèles Achats
- + de contextes différents + monte compétence



Les objectifs du consultants

Stade 1 – Générer un chiffre d'affaires suffisant



Trouver des missions régulières et éviter les périodes creuses

Stade 2 – Ne plus dépendre d'un seul client



Multiplier les clients et diversifier son offre (formation, recrutement, conseil, etc.)

Stade 3 – Réaliser des missions à forte valeur ajoutée pour de belles organisations

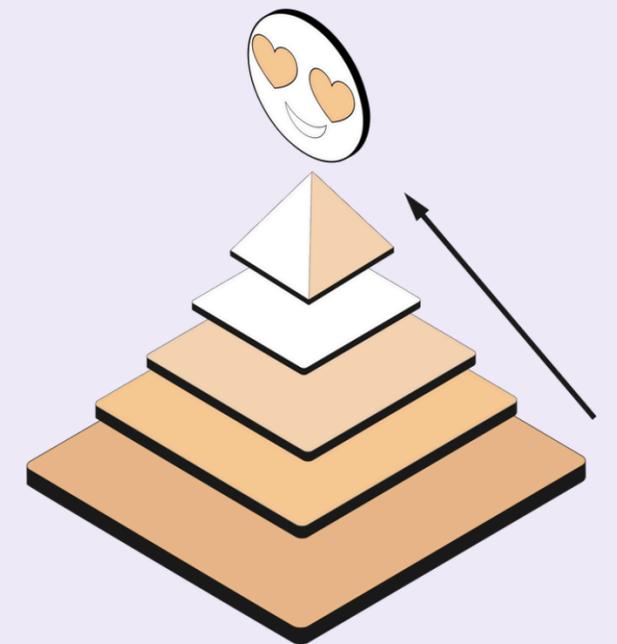


Cibler les bonnes entreprises et les bonnes missions, et avoir une proposition de valeur qui fait mouche

Stade 4 – Avoir un impact qui dépasse ses propres intérêts et ceux de l'entreprise



Rejoindre une communauté engagée (Swott) et contribuer à améliorer la performance économique, sociale et environnementale des entreprises

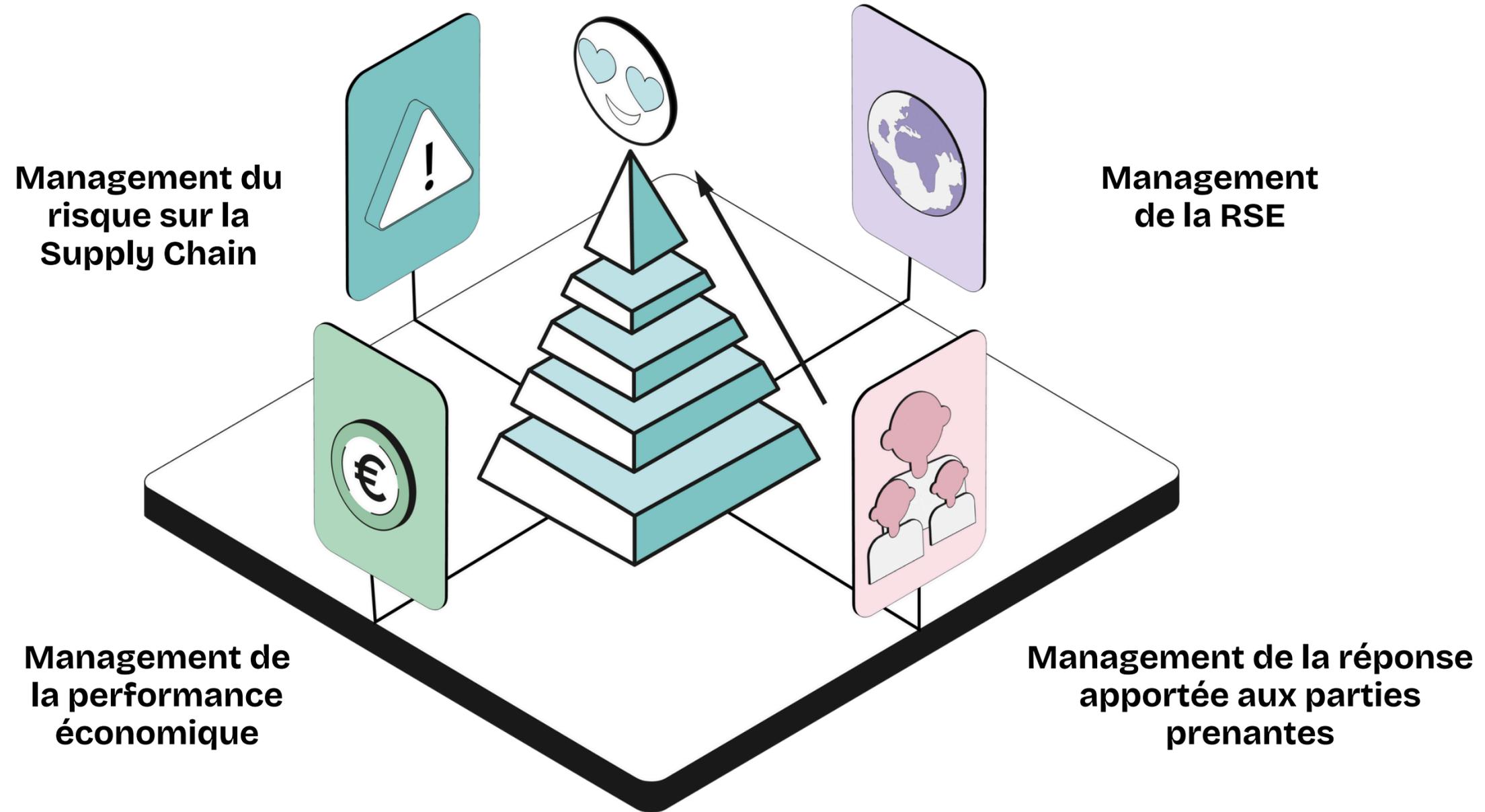


La fonction accélère (enfin) son évolution en 2024 ! Quel impact sur le conseil / consulting ?



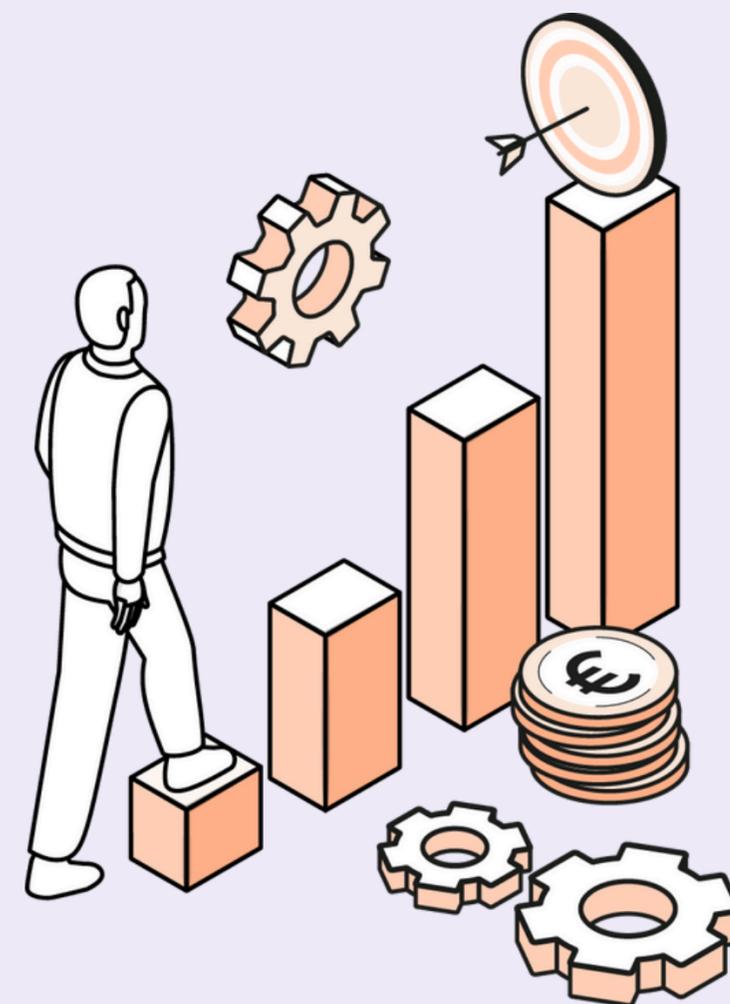
Source : Étude sur la fonction Achats 2025 : Maturité & Axes de progrès - Swott

Les entreprises font appel aux consultants pour accélérer leur obligation de résultats.



**LE CONSULTANT EST
UN MOYEN
DONT L'ENTREPRISE DISPOSE
POUR EN FINALITÉ AMÉLIORER
SES RÉSULTATS.**

**IL PEUT DANS CE CADRE INTERVENIR À
DIFFÉRENTS NIVEAUX.**



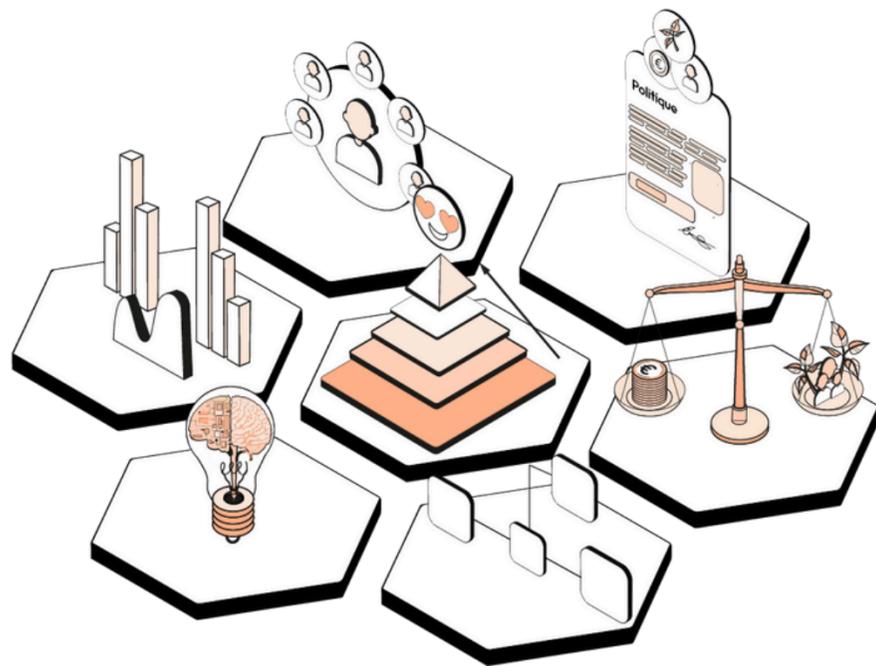
Le rôle du consultant est donc de jouer un rôle dans la progression de maturité de l'organisation.



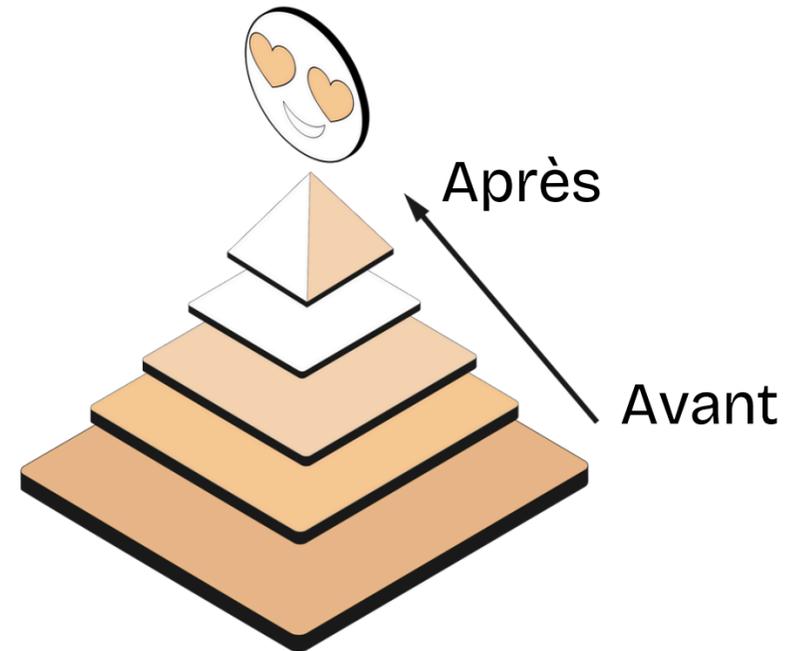
Obligation de moyens

Profils types :

Le Manager de transition / DHA externalisé
Le spécialiste IT / RSE ou Autre



Structure les moyens



Obligation de résultats

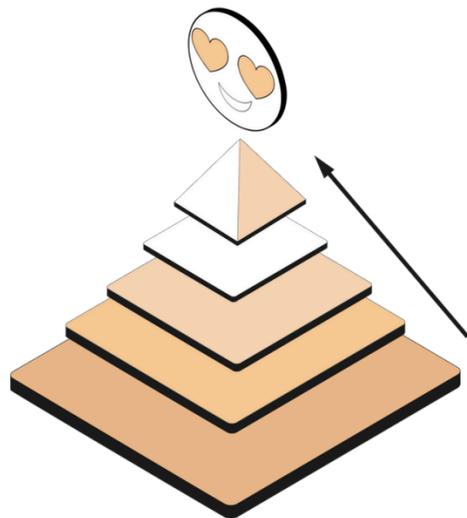
Profils types : Le spécialiste
catégories avec plus ou moins
de séniorité.



Génère des résultats



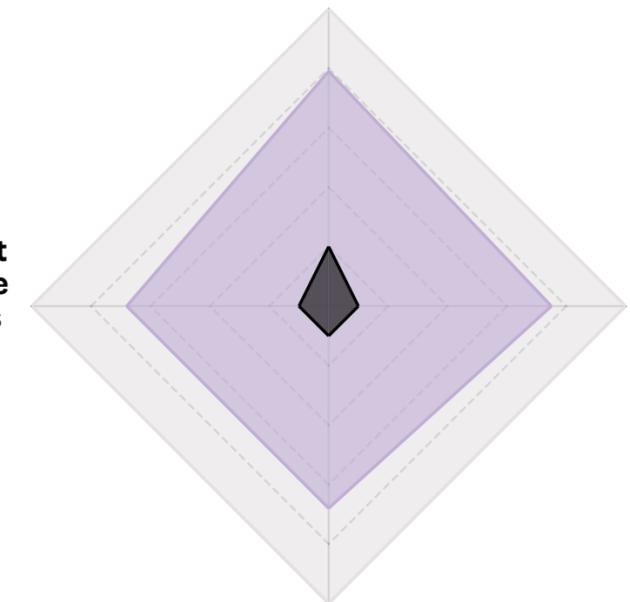
La contribution d'un consultant à l'obligation de résultat est proportionnel au niveau de maturité qu'il sait déployer.



	Niv.2	Niv.3	Niv.4
Management de la performance économique	16%	46%	79%
Management du risque sur la Supply Chain	10%	52%	75%
Management de la RSE	5%	43%	68%
Management des parties prenantes	5%	47%	68%

Niv.4 Niv.2

Management de la réponse aux attentes des parties prenantes



Management du risque

Management de la Performance économique

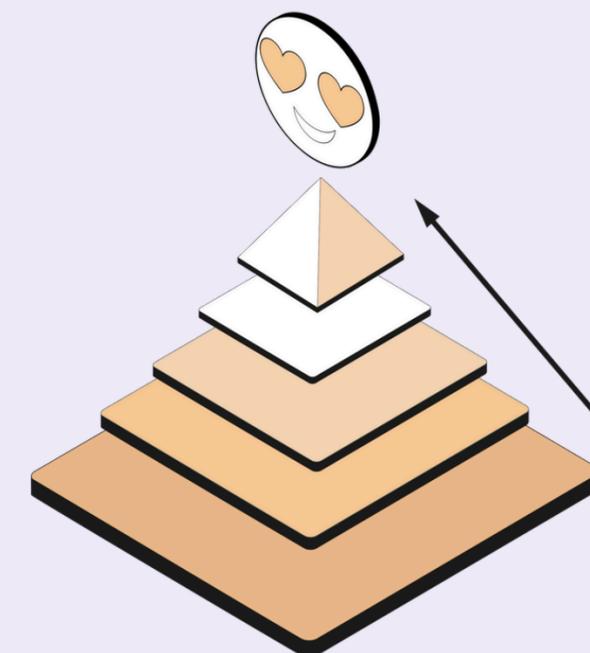
Management de la RSE

Extrait du logiciel impact3© - Maturité vs obligation de résultats (performance du service)



**RÉUSSIR COMME CONSULTANT
DÉPEND DE NOTRE MATURITÉ.**

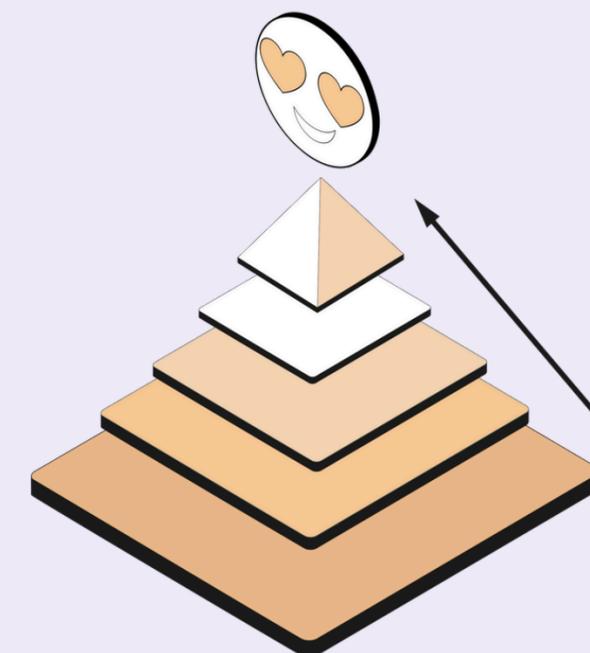
**LES ENTREPRISES MATURES
OFFRENT DES MISSIONS
PLUS STRATÉGIQUES
ET MIEUX RÉMUNÉRÉES.**





**RÉUSSIR COMME CONSULTANT
DÉPEND DE SA PROPRE MATURITÉ.**

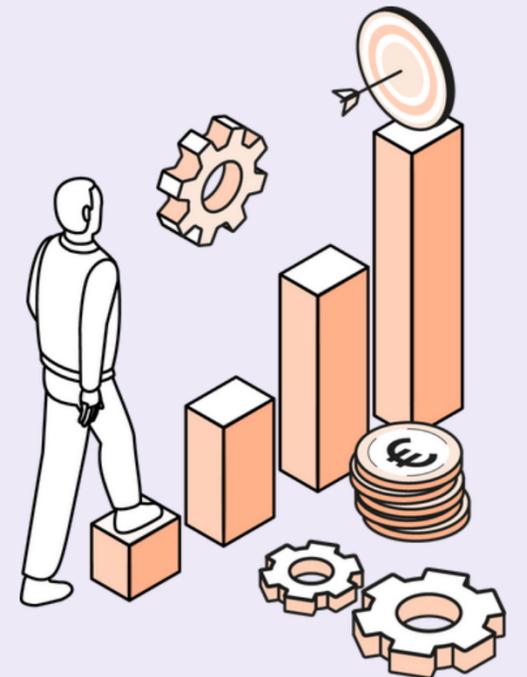
**LES ENTREPRISES MATURES
OFFRENT DES MISSIONS
PLUS STRATÉGIQUES
ET MIEUX RÉMUNÉRÉES.**



EXEMPLE D'ACCOMPAGNEMENT RÉALISÉ PAR LES CONSULTANTS SWOTT

2 cas d'usage :

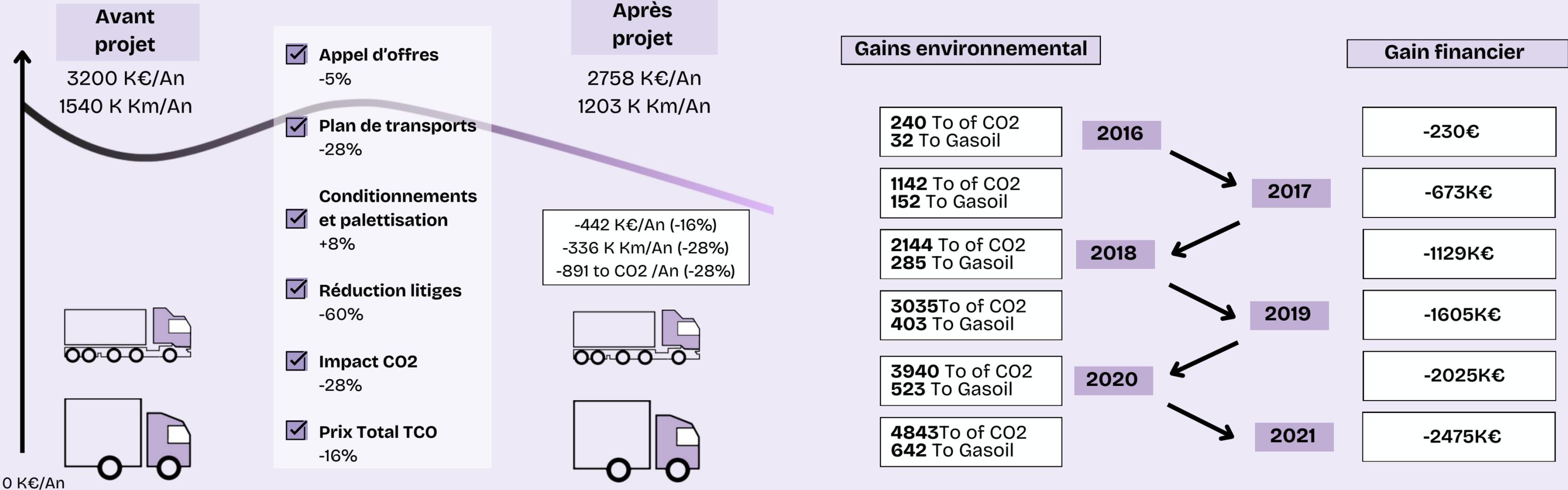
- Manager de transition : CONSEIL
- Consultant Spécialité : Expertise catégorie Achats Niveau (profil médior)





Business case 1 - Industrie aéronautique

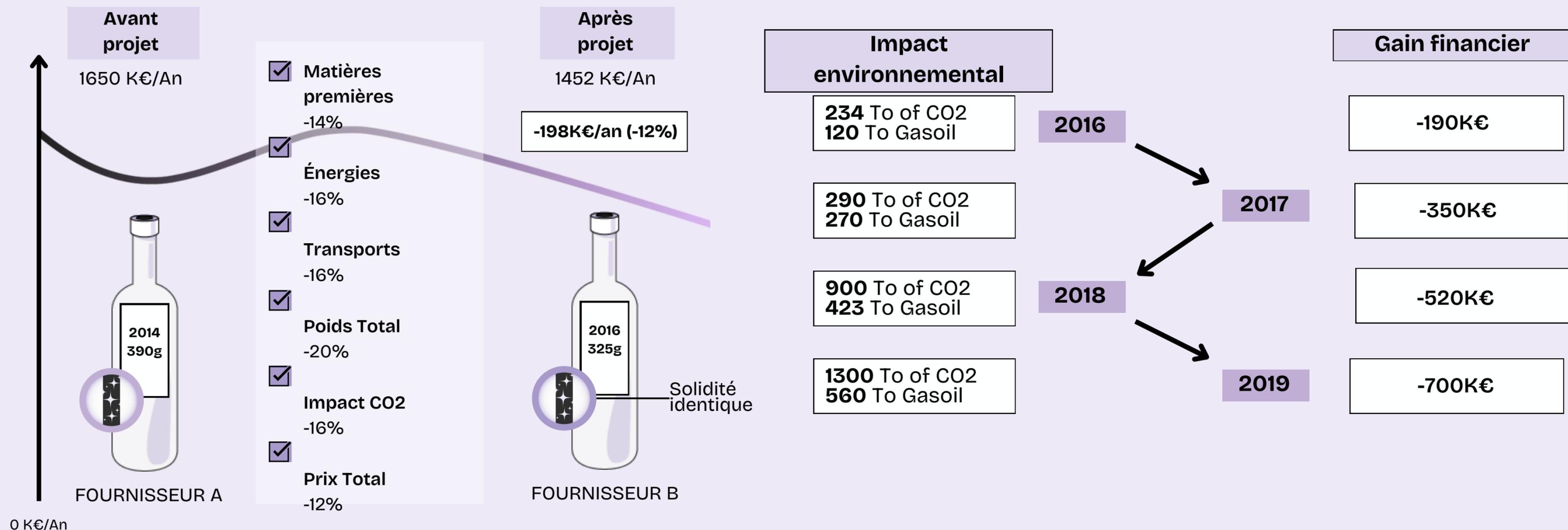
Exemple de résultats sur un projet transports de marchandises utilisant la méthodologie de gestion de projets Swott.





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



BESOIN DE NOUVEAUX
OUTILS
POUR ATTEINDRE
VOS OBJECTIFS ?

Et si vous les obteniez avec

swott

Nous contacter

+ 33 5 82 88 03 05

