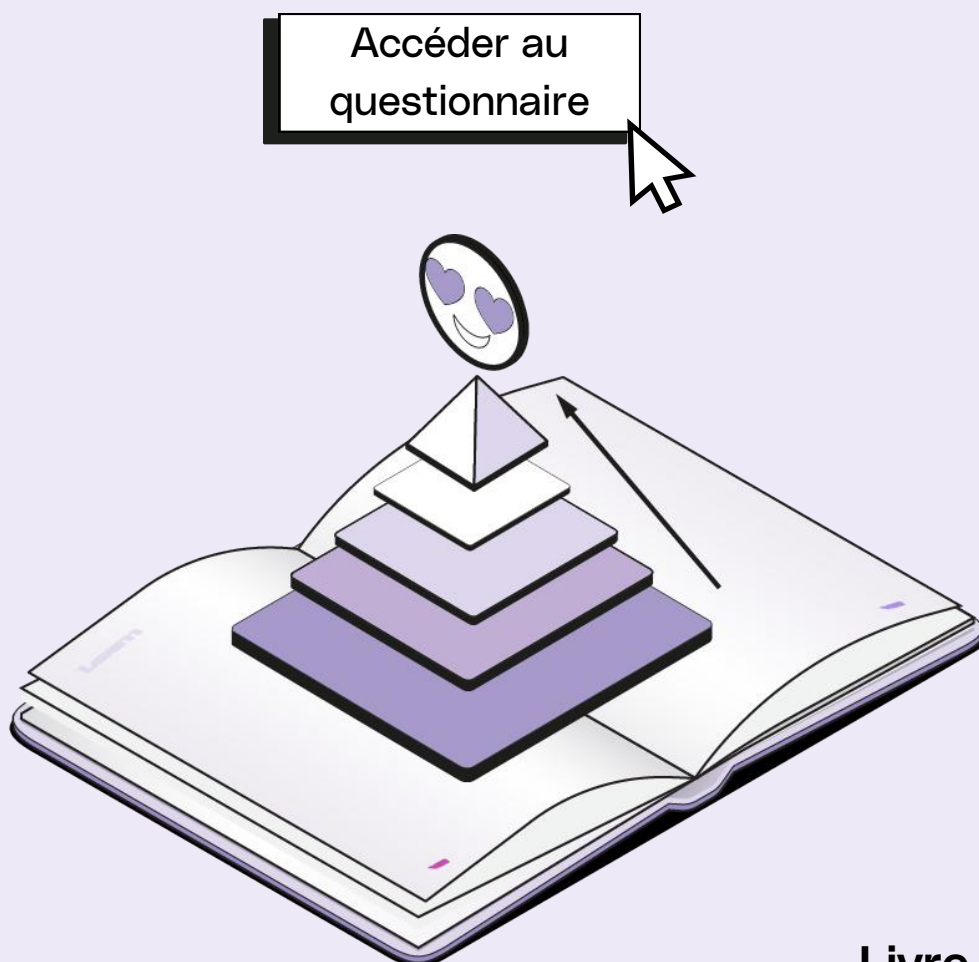




Découvrez votre niveau de maturité Achats

Questionnaire de positionnement

Le guide complet pour identifier votre niveau de maturité Achats et le comparer à plus de 3 000 professionnels tout identifiant comment aligner votre expertise sur les attentes des organisations.



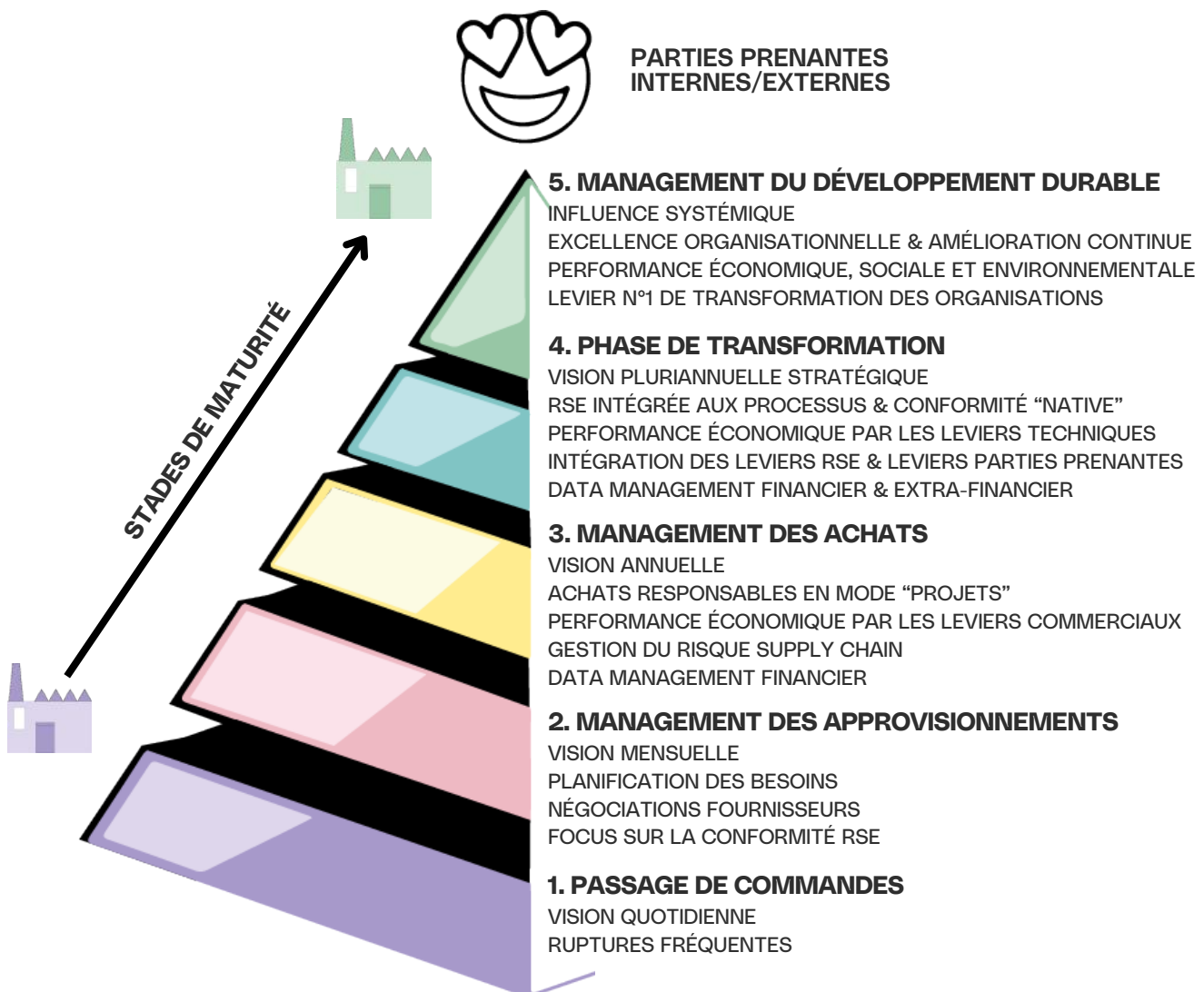
Livre Blanc

La RSE rebat les cartes du paysage économique et redessine la mission de la fonction Achats.

Les Achats représentent 40 à 80 % du chiffre d'affaires et de l'impact RSE des organisations.

Il n'est donc pas exagéré de dire qu'ils sont en première ligne pour répondre aux enjeux de demain.

La fonction doit se transformer en Managers du Développement durable au bénéfice d'une approche qui conjugue performance économique et réduction des impacts RSE.



Pyramide de Maturité Achats Impact3©
Auteur Guillaume Gourmelon

Priorités 2024

77 %

Des directions achats positionnent la réduction des coûts comme "LA" priorité en 2024.

Source: Priorités des directions achats 2024 étude CNA et d'AgileBuyer

85 %

Des directions achats considèrent la réduction de l'empreinte carbone comme étant LA priorité de la stratégie RSE de l'entreprise.

Source: Priorités des directions achats 2024 étude CNA et d'AgileBuyer

78 %

Des directions achats auront des objectifs liés au développement durable, principalement en raison de la directive CSRD. (vs 66% en 2023)

Source: Priorités des directions achats 2024 étude CNA et d'AgileBuyer

85 %

Les directions achats contribuent à la stratégie RSE en calculant leur empreinte carbone pour mettre en œuvre une stratégie de décarbonation.

Source: Priorités des directions achats 2024 étude CNA et d'AgileBuyer

Impact de la RSE

9 à 16 %

Les sociétés qui instaurent des achats durables peuvent diminuer leurs dépenses liées de 9 à 16%.

Source: World Economic Forum - Beyond Sustainable Procurement.

15 à 30 %

De développement de la valeur d'une marque peut être généré en travaillant sur des Achats plus durables.

Source: World Economic Forum - Beyond Sustainable Procurement.

13 à 22 %

La mise en œuvre de démarches Achats responsables peuvent réduire les émissions de gaz à effet de serre de 13 à 22%.

Source: World Economic Forum - Beyond Sustainable Procurement.

5 à 20 %

De hausse des ventes pour les entreprises ayant développé une offre plus responsable impliquant la fonction Achats

Source: World Economic Forum - Beyond Sustainable Procurement.

81 % des services Acheteurs ne dépassent pas le niveau 3 de maturité.

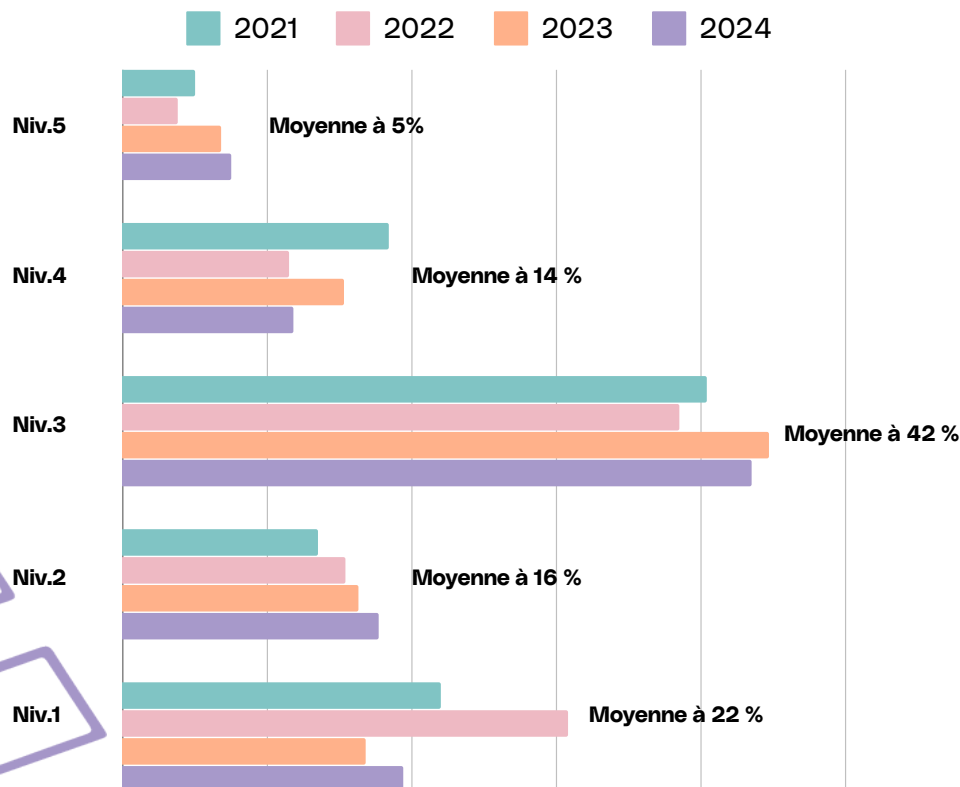
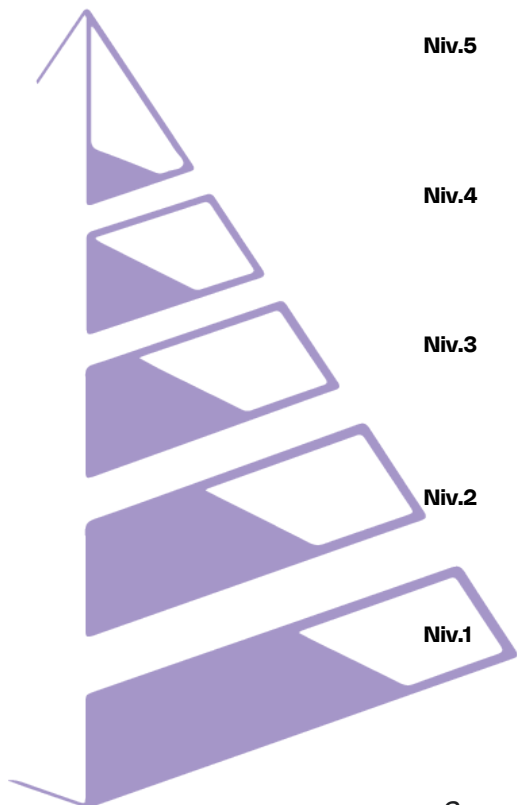
En 2024, **78 % des directions achats auront des objectifs achats liés au développement durable ou à la RSE** selon l'étude des priorités des directions Achats 2024 réalisée par le cabinet Agile Buyers et le Comité National des Achats.

L'intégration effective de la dimension RSE et de la véritable optimisation de la performance économique commence à naître sur le niveau 4 de maturité.

Cela signifie que seulement **8 professionnels Achats sur 10 environ ne possèdent pas l'expertise nécessaire** pour s'aligner sur les objectifs fixés par les organisations et rendues obligatoires par le cadre réglementaire qui s'intensifie.

Accéder au questionnaire

S'inscrire au live de présentation des résultats

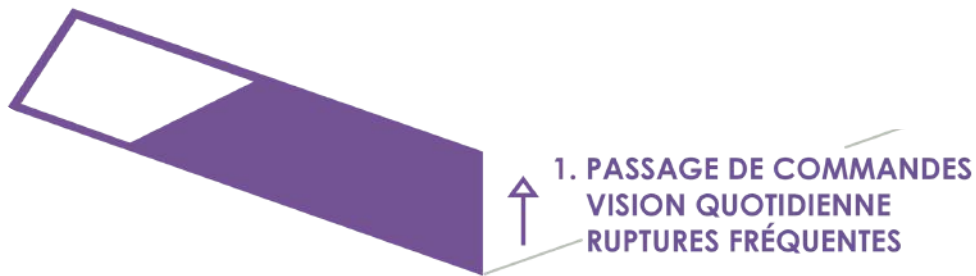


Source Questionnaire de maturité Achats

Niveau 1

Situation type : L'entreprise traite au quotidien les besoins urgents de l'entreprise en passant des bons de commande à ses fournisseurs historiques qu'elle relance constamment pour être livrée.

L'entreprise est dans l'incapacité d'évoluer et d'agir en synergie.



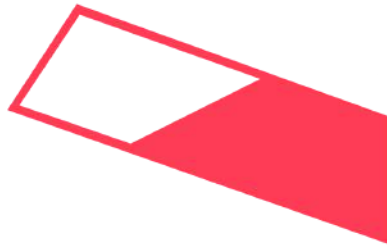
| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| ÉVITEMENT DE RUPTURES | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| GESTION APPROVISIONNEMENTS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| GESTION DU RISQUE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| OPTIMISATIONS FINANCIÈRE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| RELATIONS FOURNISSEURS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| MOTIVATION / COLLABORATION INTERNE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| POSITION STRATÉGIQUE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| RÉDUCTION DES IMPACTS RSE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| INNOVATIONS & AVANTAGES COMPÉTITIFS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |

Niveau 2

Situation type : Les approvisionnements sont structurés, négocie avec ses fournisseurs, fait face à de nombreuses situations de crise liées à des défaillances de fournisseurs uniques sur des familles Achats stratégiques.

Les relations fournisseurs sont compliquées.

Beaucoup de projets sont lancés en simultanément avec des équipes peu impliquées.



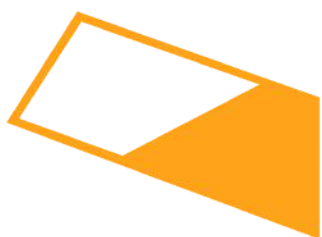
2. SERVICE APPROVISIONNEMENTS
VISION MENSUELLE
PLANIFICATION DES BESOINS
NÉGOCIATIONS FOURNISSEURS

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| ÉVITEMENT DE RUPTURES | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| GESTION APPROVISIONNEMENTS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| GESTION DU RISQUE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| OPTIMISATIONS FINANCIÈRE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| RELATIONS FOURNISSEURS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| MOTIVATION / COLLABORATION INTERNE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| POSITION STRATÉGIQUE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| RÉDUCTION DES IMPACTS RSE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| INNOVATIONS & AVANTAGES COMPÉTITIFS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |

Niveau 3

Situation type : Les approvisionnements sont structurés, négocie avec ses fournisseurs, fait face à de nombreuses situations de crise liées à des défaillances de fournisseurs uniques sur des familles Achats stratégiques.

Les relations fournisseurs sont compliquées.
Beaucoup de projets sont lancés en simultané avec des équipes peu impliquées.



3. MANAGEMENT DES ACHATS
VISION ANNUELLE
LEVIERS COMMERCIAUX DONT APPEL D'OFFRES
LEVIERS DE GESTION DU RISQUE SUPPLY CHAIN
DATA MANAGEMENT FINANCIER

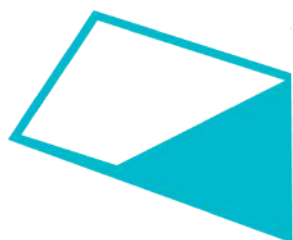
| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| ÉVITEMENT DE RUPTURES | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| GESTION APPROVISIONNEMENTS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| GESTION DU RISQUE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| OPTIMISATIONS FINANCIÈRE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| RELATIONS FOURNISSEURS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| MOTIVATION / COLLABORATION INTERNE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| POSITION STRATÉGIQUE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| RÉDUCTION DES IMPACTS RSE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| INNOVATIONS & AVANTAGES COMPÉTITIFS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |

Niveau 4

Situation type : Les équipes proposent un haut niveau d'expertise. Elle priorise ses actions organisationnelles et de projets sur son portefeuille.

Elle mène des projets transversaux qui permettent l'activation de leviers techniques TCO (Total Cost Of Ownership) voir TVO(Total Value of Ownership), RSE, clients et utilisateurs.

La dynamique Achats génère une amélioration mesurable de la performance économique, sociale et environnementale, des innovations et des avantages compétitifs.



4. PHASE DE TRANSFORMATION VISION PLURIANNUELLE STRATÉGIQUE LEVIERS TECHNIQUES TRANSVERSAUX LEVIERS RSE & LEVIERS PARTIES PRENANTES CONSOLIDATION ORGANISATIONNELLE DATA MANAGEMENT EXTRA-FINANCIER

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| ÉVITEMENT DE RUPTURES | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| GESTION APPROVISIONNEMENTS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| GESTION DU RISQUE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| OPTIMISATIONS FINANCIÈRE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| RELATIONS FOURNISSEURS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| MOTIVATION / COLLABORATION INTERNE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| POSITION STRATÉGIQUE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| RÉDUCTION DES IMPACTS RSE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| INNOVATIONS & AVANTAGES COMPÉTITIFS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |

Niveau 5

Situation type : Le service Achats agit en transversalité et a optimisé (selon le niveau 4) les familles qui représentent 80 % de son impact économique, social et environnemental.

Les résultats cumulés impactent toute l'activité : Avantages compétitifs par des prix de revient, produits plus en phase avec les attentes des clients, innovations et avantages technologiques.

Le service a également mené les 80 % des projets qui font son excellence organisationnelle.



| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| ÉVITEMENT DE RUPTURES | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| GESTION APPROVISIONNEMENTS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| GESTION DU RISQUE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| OPTIMISATIONS FINANCIÈRE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| RELATIONS FOURNISSEURS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| MOTIVATION / COLLABORATION INTERNE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| POSITION STRATÉGIQUE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| RÉDUCTION DES IMPACTS RSE | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |
| INNOVATIONS & AVANTAGES COMPÉTITIFS | ★ | ★ | ★ | ★ | ★ |

BESOIN DE NOUVELLES COMPÉTENCES POUR ATTEINDRE VOS OBJECTIFS ?

Et si vous les développiez avec



Nous contacter

+ 33 5 82 88 03 05

