

Positionnement, Cibles, Offre, Outils



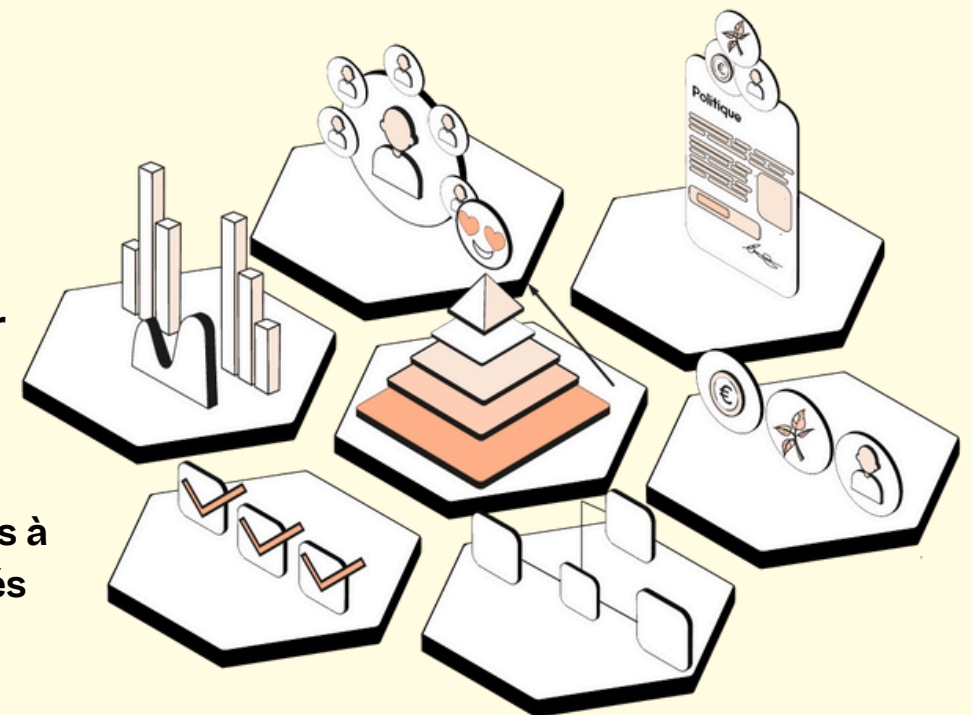
Tout ce qu'il faut savoir pour réussir votre activité de Manager de transition aux Achats (RSE)

Live du Mardi 16 décembre 2025 à 11 h sur LinkedIn

Invité : Olivier Kunstmann - Nicolas Rassin - Céline Castellano

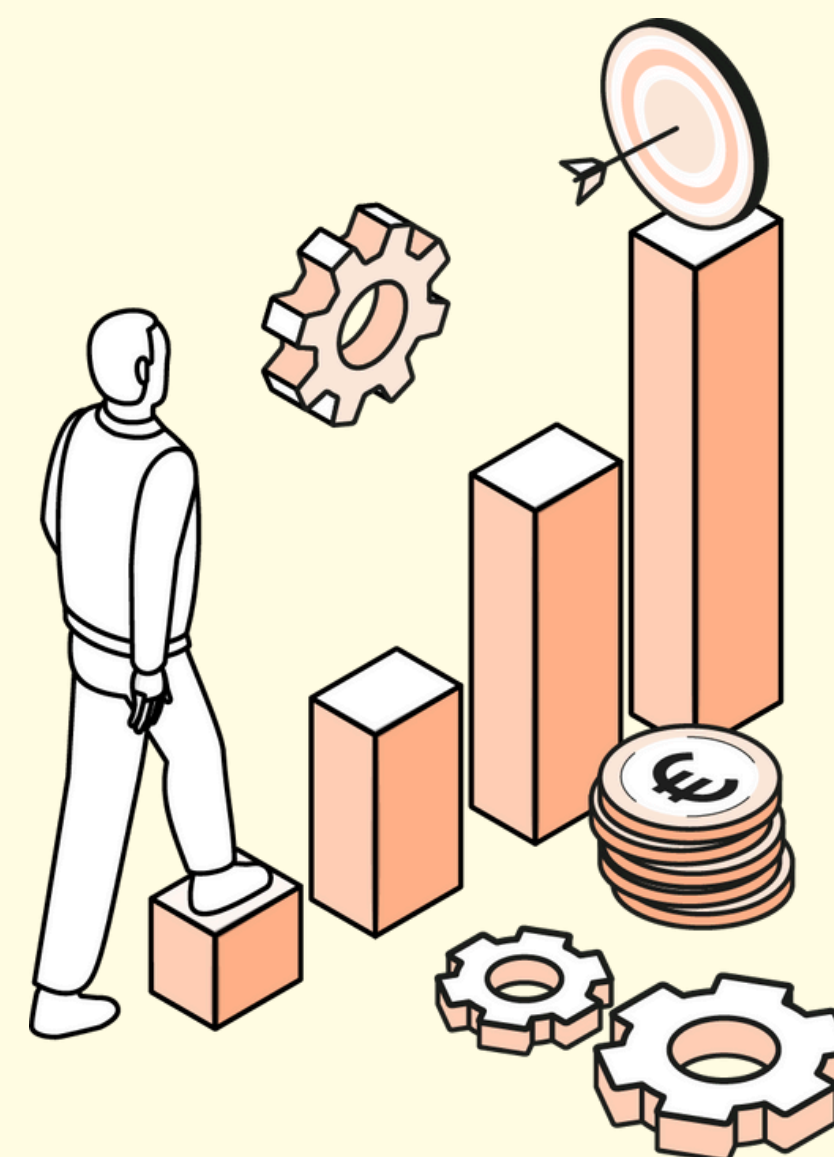
Découvrez comment positionner votre expertise pour répondre avec précision aux besoins de vos clients cibles, en adaptant vos offres à leur niveau de maturité et à leurs priorités d'action.

Grâce à une approche méthodologique structurée et à des outils experts intégrant l'IA, vous serez en mesure de **proposer un ensemble de solutions à 360°, élargissant votre proposition de valeur, multipliant les opportunités commerciales et développant à la fois vos revenus actifs et passifs.**





**Dites-nous vos motivations,
objectifs & clés de réussites
d'un projet de devenir
consultant Achats (RSE)
indépendant ?**





Pourquoi devenir consultant Achats ?

x



Quelles sont vos objectifs ?

x

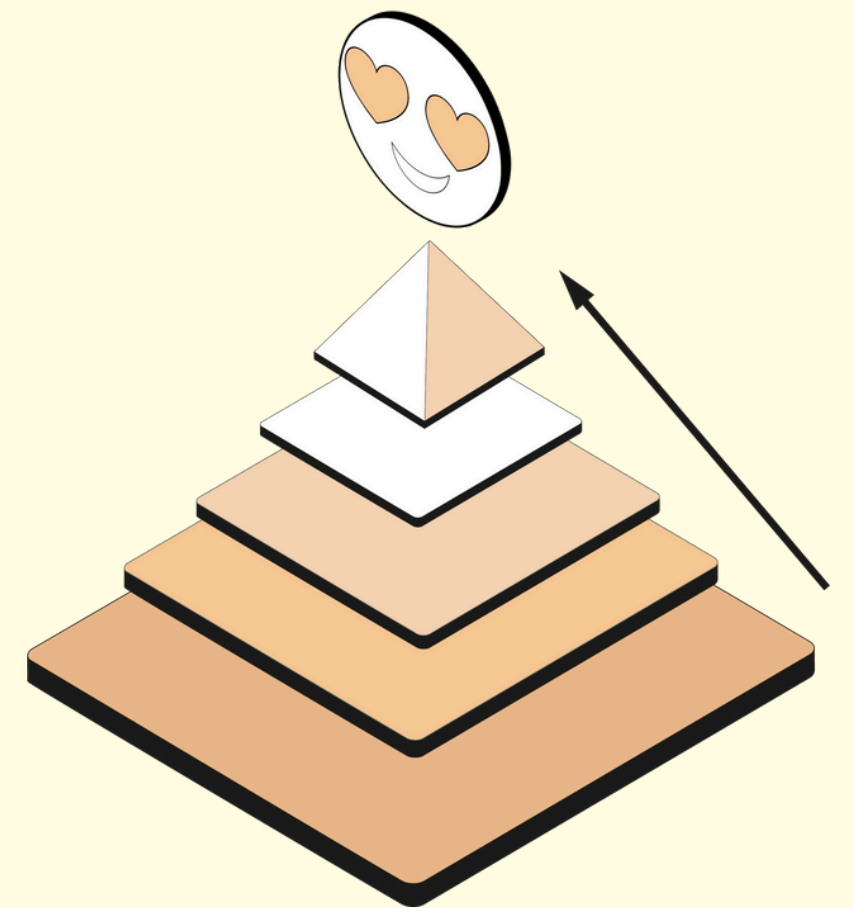


Quelles sont les clés de la réussite selon vous ?

x



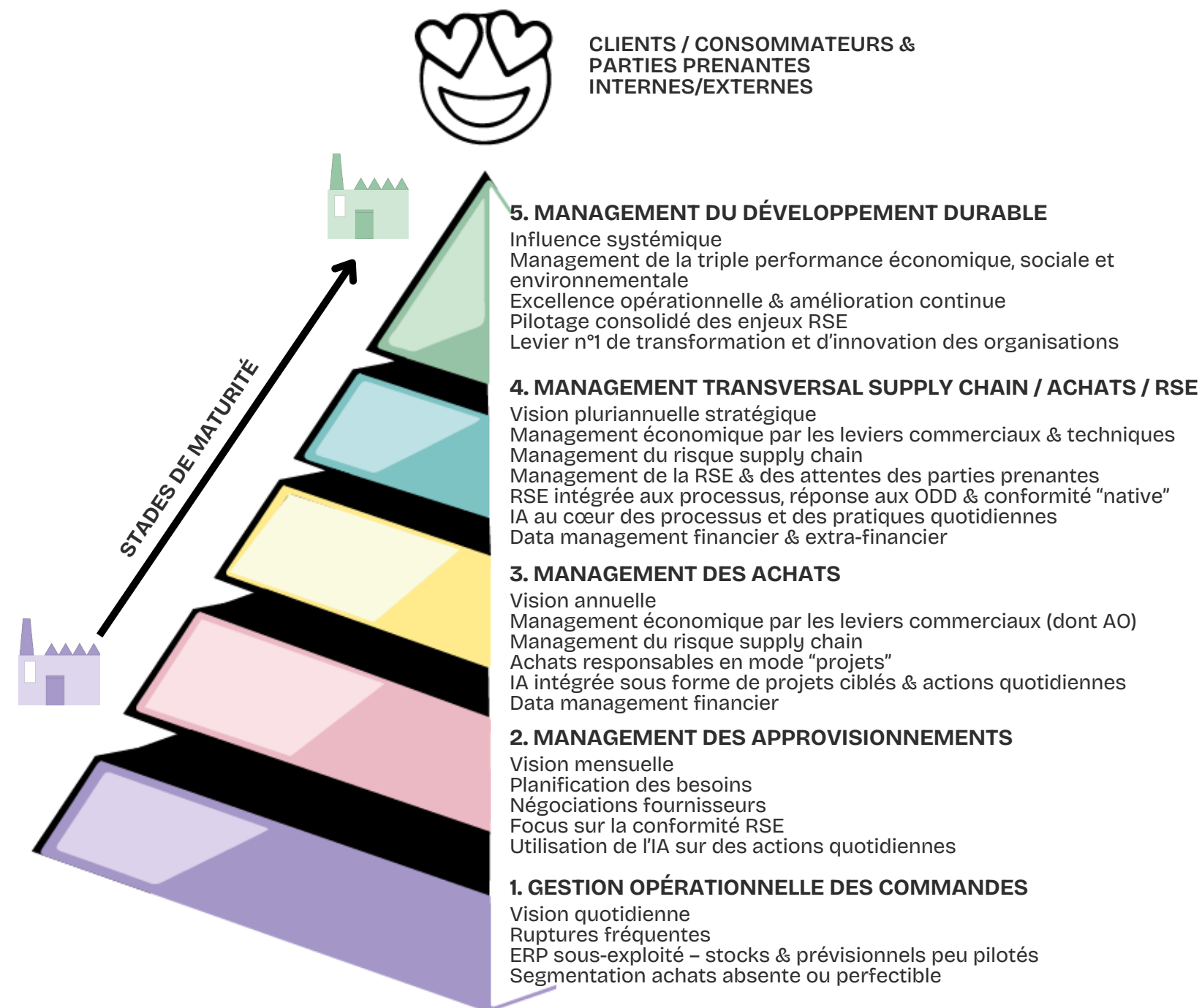
Lien entre Maturité Achats des organisations et accompagnement du consultant indépendant.





La fonction accélère (enfin) son évolution en 2025 !

Quel impact sur le conseil / consulting ?



Résultat de l'étude de maturité Achats 2025 (+ 3K répondants) :

Niv. 5 – 2021-2024 : moyenne 5 % | 2025 : 2,8 % (baisse)

Niv. 4 – 2021-2024 : moyenne 14 % | 2025 : 27 % (hausse)

Niv. 3 – 2021-2024 : moyenne 16 % | 2025 : 29,7 % (baisse)

Niv. 2 – 2021-2024 : moyenne 22 % | 2025 : 17,6 % (hausse)

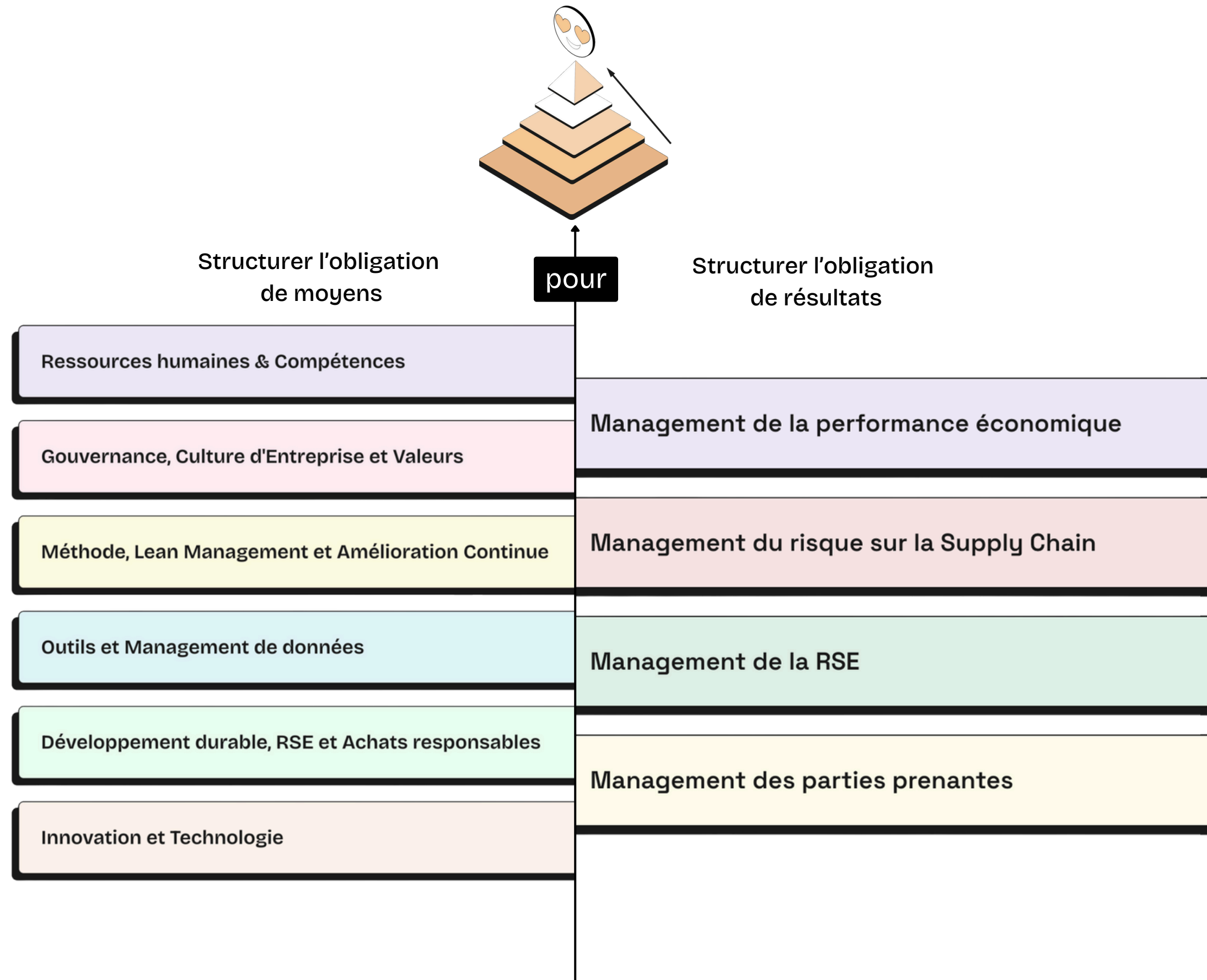
Niv. 1 – 2021-2024 : moyenne 42 % | 2025 : 22,9 % (stable)

Quelle incidence pour vous en tant que consultant indépendant ?

Adapter votre offre au niveau de maturité des organisations dans les lesquelles est **l'élément central du succès de vos accompagnements dans la durée.**

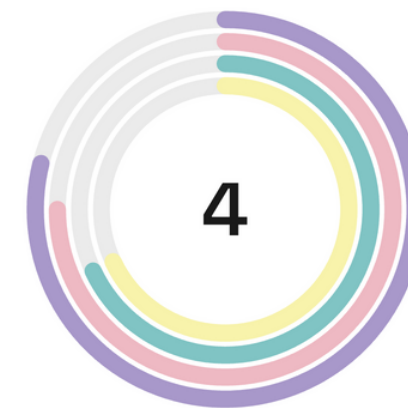
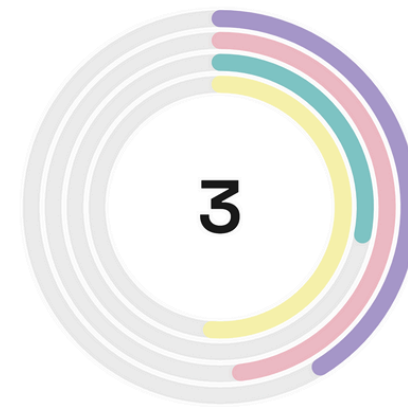
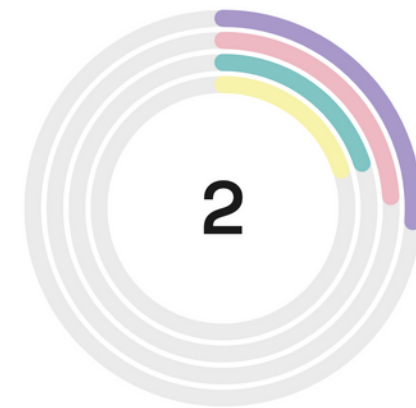
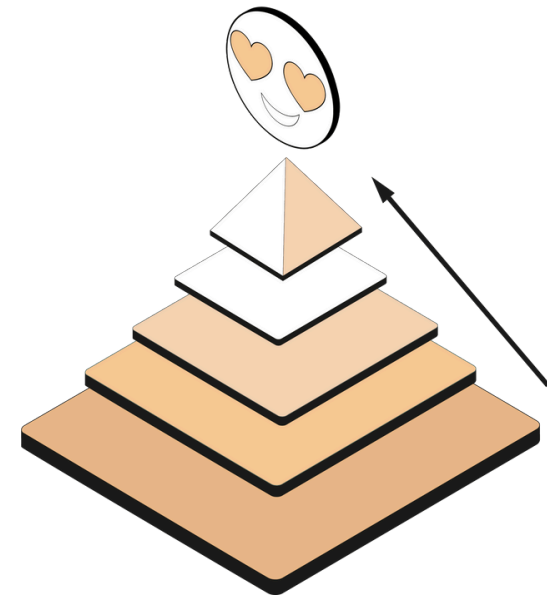
Source : Étude sur la fonction Achats 2025 : Maturité & Axes de progrès - Swott

Accompagner une organisation Achats, c'est aligner les moyens avec les objectifs de 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

	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%

Les enjeux financiers

- Du Niv.2 au Niv.3 de maturité :

Entre 7 et 15% de réduction des coûts directs par l'activation des leviers commerciaux.

- Du Niv.3 au Niv.4 de maturité :

Entre 7 et 10% de réduction des coûts directs et indirects par l'activation des leviers techniques en plus des leviers commerciaux.

Le discours qui motive les DG :

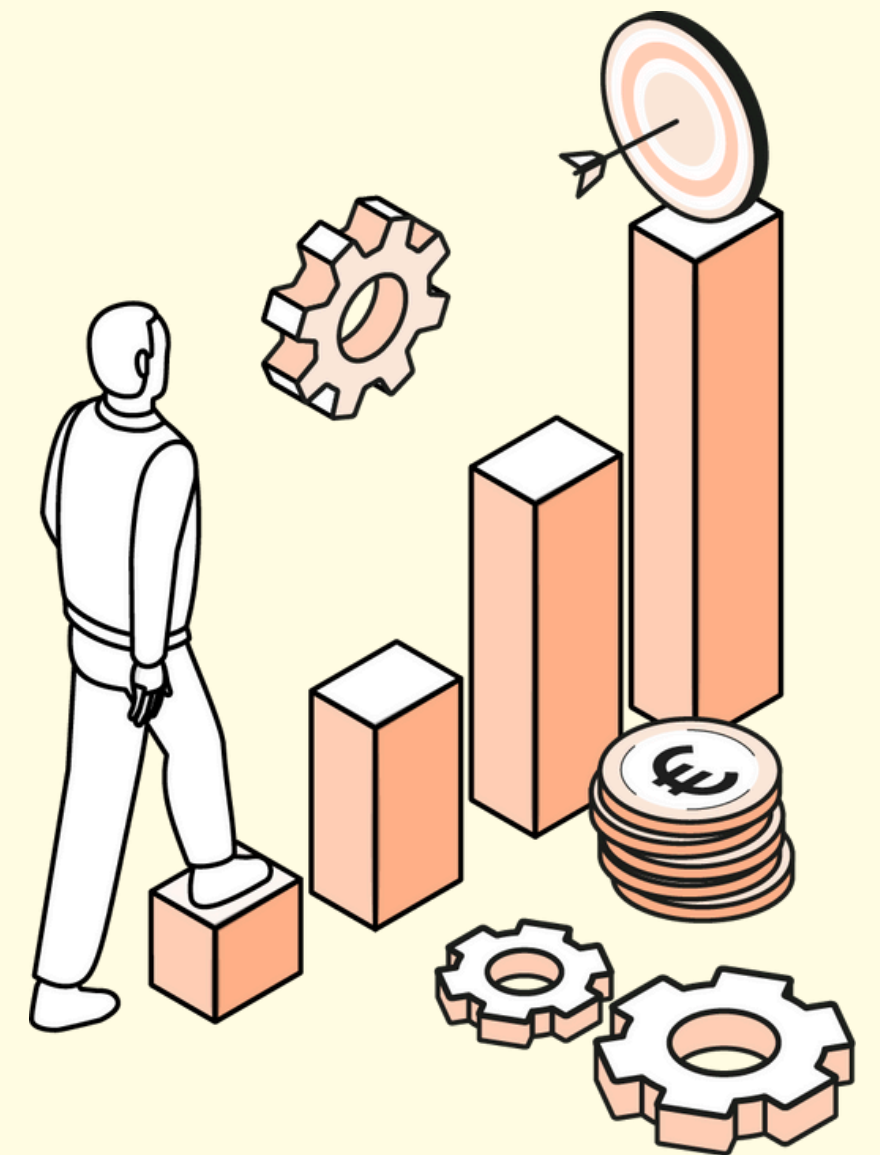
La progression de maturité par la mise en palce de moyens permet selon le niveau de maturité de viser une progression de performance de X%.

Le Management du risque et de la RSE est naturellement intégré à la démarche.



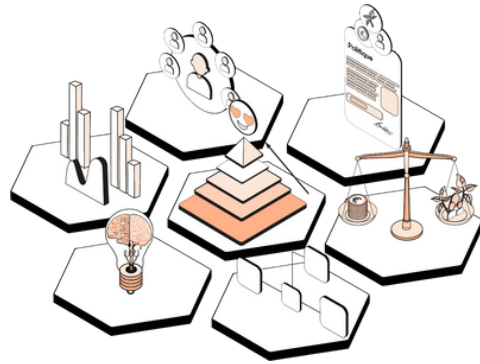
**LE CONSULTANT EST
UN MOYEN
DONT L'ENTREPRISE DISPOSE
POUR EN FINALITÉ AMÉLIORER
SES RÉSULTATS.**

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





Le rôle du consultant est d'accélérer la montée en maturité de l'organisation.



Obligation de moyens

Offres types pour structurer les moyens:

- Formation des équipes
- Recrutement de collaborateurs
- Consolidation & gouvernance des données
- Paramétrage ERP / CRM
- Mise en place de procédures
- Structuration de la politique Achats
- Déploiement de tableaux de bord
- Mise en place de l'IA
- Déploiement RSE & Achats responsables

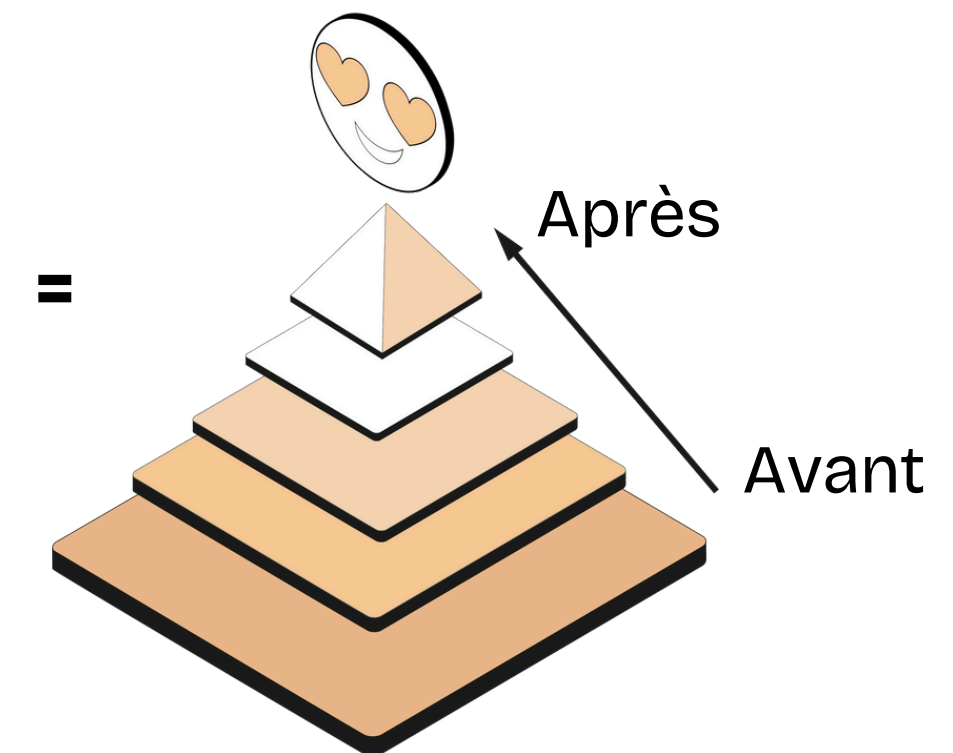
+



Obligation de résultats

Offres types pour générer des résultats :

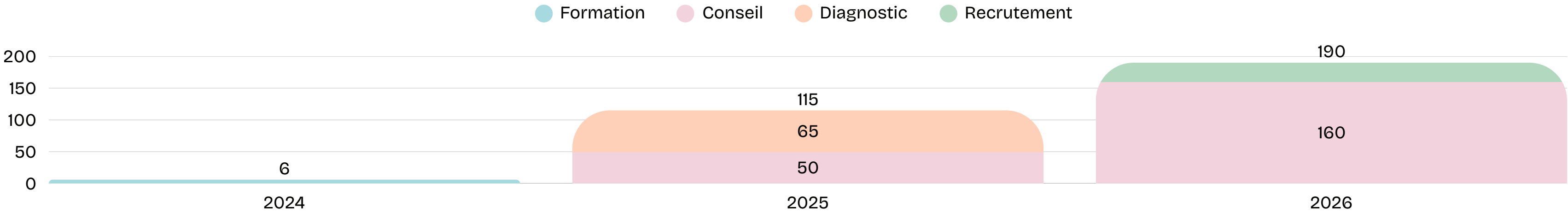
Management de projets sur des catégories / familles ciblées, orienté génération de résultats



Cas client réel – Du centre de formation à l'écosystème 360°

PME industrielle – 80 M€ de CA, 55 M€ d'Achats - Niv.2 de maturité

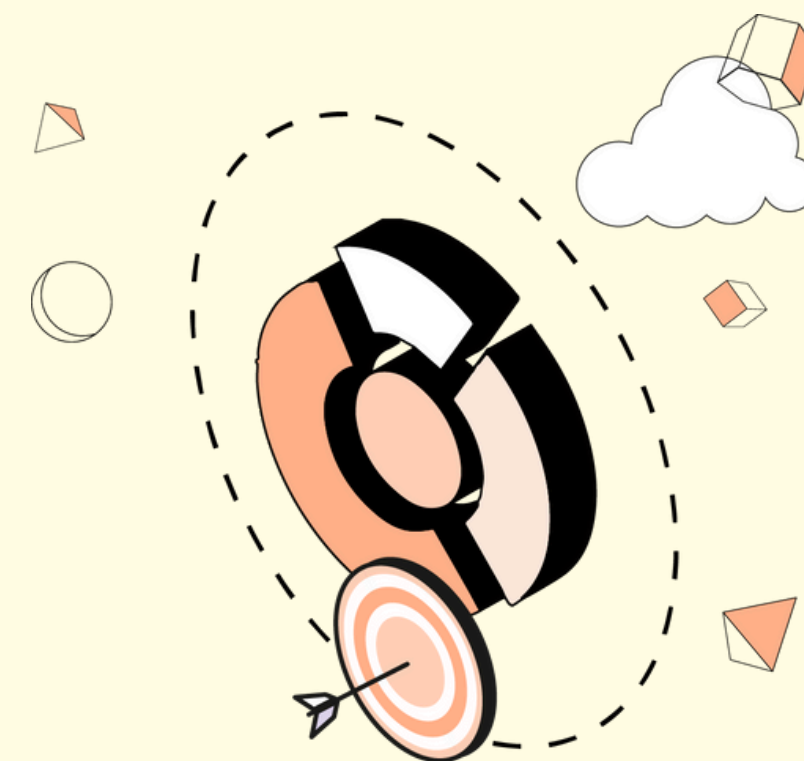
Point d'entrée : formation ou diagnostic flash	Diagnostiquer & prioriser	Déployer
<ul style="list-style-type: none">• 6 k€ HT : formation de l'équipe Achats à la méthode Impact³ et à la triple performance.• Déclic sur le rôle stratégique des Achats dans la performance économique & RSE. <p>Vous êtes identifié comme expert Achats / RSE / DATA / IA</p>	<ul style="list-style-type: none">• 65 k€ HT : Diagnostic Achats groupe• Identification des potentiels de savings et feuille de route organisationnelle & de résultats pour les concrétiser. <p>Vous êtes identifié comme le partenaire pour mettre en œuvre le déploiement.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Approx 136 K€ / an : Mi temps - Mission de management de transition pour déployer les projets de moyens et de résultats.• 30K€ : Recrutement d'Acheteurs catégories• etc. <p>Vous accompagnez l'entreprise sur le long terme</p>



En résumé : Une PME de 80 M€ de CA accompagnée par un consultant proposant une offre à 360° passe de 6 k€ de formation à un partenariat de ~300 k€ - 450k€ sur 3 ans, avec >3 millions d'euros de gains annuels récurrents, une gestion structurée de ses Achats, de son risque, de ses impacts RSE.



LES PRINCIPALES CLÉS DE SUCCÈS DU CONSULTANT ACHATS.





Clés de succès d'un projet de consultant Achats indépendant

En 3 phases :

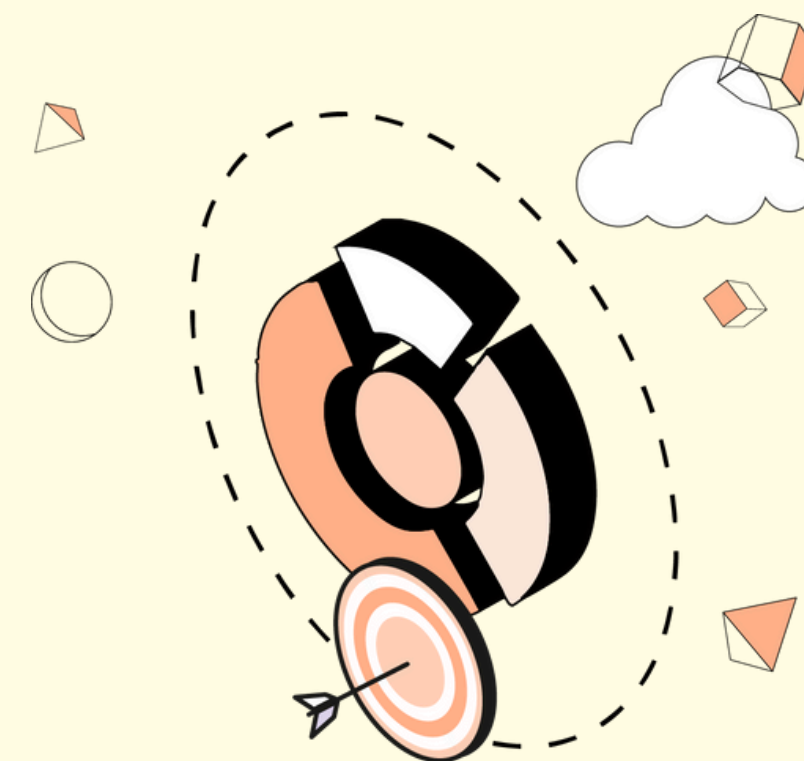
- Mûrir son projet - Start with Why
- Consolider son comment - Le How via une offre structurée, différenciante et lisible crée from scratch ou en s'appuyant sur des écosystèmes. (Portage, Swott ou autre)
- Définir son What - Prioriser les sujets et se lancer

Les moyens dont vous avez besoin pour atteindre les résultats espérés:

- Créer sa structure juridique
- Développer ses compétences - (Achats, RSE, IA, Data etc.) pour avoir une offre adaptable à toutes les situations et besoins clients
- Accéder à des outils performants - Logiciels, IA etc.
- Construire son écosystème IT - Mail, agenda, prise de rdv etc.
- Construire ses supports d'offre - Site internet, plaquettes, devis etc.
- Construire son image de marque - Réseaux sociaux, conférences etc.
- Construire son réseau professionnel - Participer à des événements, réseaux sociaux etc.



LES SOLUTIONS POUR AIDER LES CONSULTANTS DÉJÀ EN ACTIVITÉ OU EN RÉFLEXION POUR LE DEVENIR.



Solutions pour les consultants déjà en activité ou en réflexion pour le devenir.

Être accompagné dans son projet / se former

- Masterclass Impact3® — Lancer & Structurer son Activité de Consultant Achats Indépendant - 7h - 490 € HT et 290 € HT en Early birds pour les 100 premiers inscrits - **plus d'informations**
- Partenariat Swott x ALA (Apprendre les Achats) - Devenir consultant achats indépendant (Freelance) avec Fabrice Menelot - **plus d'informations** - 1500 € - 10% de réduction
- Programme Impact3® Consultant formateur Achats, RSE, IA & Data Management - 171 h - Pour rejoindre la communauté d'experts Swott positionnés par Swott sur des missions de conseil et de formation - **plus d'informations**

S'outiller pour améliorer sa productivité et sa valeur ajoutée

- Découvrez **notre espace de ressources gratuites** sur Swott.fr, directement applicables à vos missions de consulting.
- Découvrez Le Livre des Achats durables pour une entreprise triplement performante éditions DUNOD — 19,90 €, disponible dans toutes les bonnes librairies et sur **Swott en édition spéciale**.
- **Découvrez Impact3®**, le logiciel pour mener vos diagnostics, piloter vos projets, consolider vos politiques Achats responsables, construire vos stratégies, valider vos indicateurs RSE/CSRD, et construire des tableaux de bord financiers et extra-financiers pour piloter les savings et les trajectoires de réduction des impacts RSE, avec des modèles prêts à l'emploi et des assistants IA dédiés.

Construire son offre en un éclair

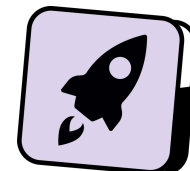
Rejoignez la communauté des consultants certifiés Impact3® et concentrez-vous sur l'essentiel : votre expertise et votre chiffre d'affaires.

Un cocon pour consultants Achats (RSE) qui veulent passer au niveau supérieur, accélérer, mieux se valoriser, intégrer une communauté d'experts qui partagent la même vision, le même langage et les mêmes outils, être positionnés sur des missions à forte valeur ajoutée.

En savoir plus.



Swott Academy



**La plateforme
Impact³**

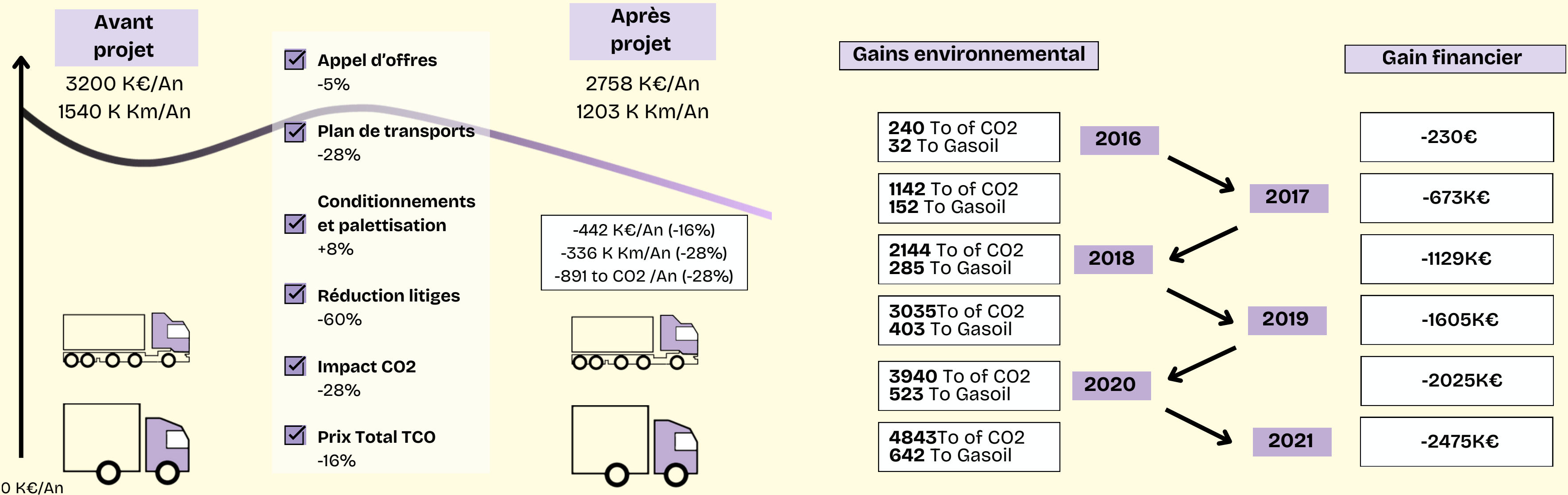


Swott Advisory

Business case 1 - Industrie aéronautique



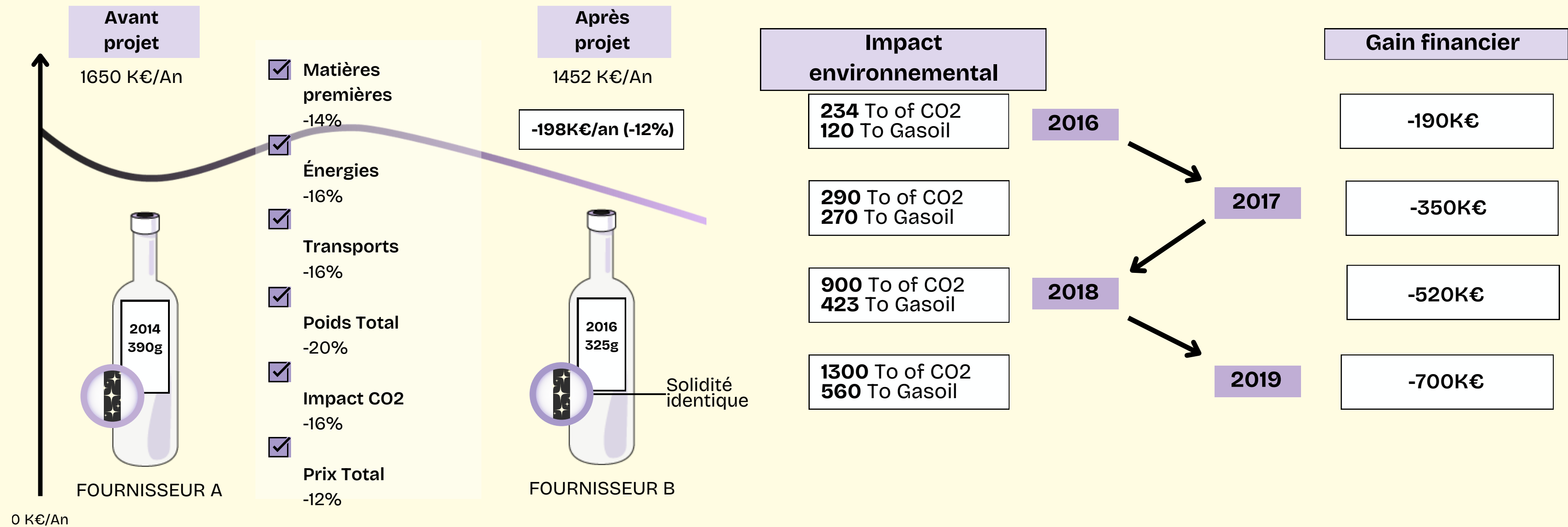
Exemple de résultats sur un projet transports de marchandises utilisant la méthodologie de gestion de projets Swott.



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

