#14

TALK - SHOW DU CODIR

Achats : levier de performance







parteam
#compétences partagées

En partenariat avec
Proc IT
Conseil, Formation, Expertise Achats

Les membres du CoDir du jour...



Bénédicte GUYOT
Acheteur à Temps Partagé
Membre du réseau Parteam



Cédric BROSSARD
Dirigeant fondateur
Cabinet Proc IT



Franck HERVILLE
DSI de Transition
Membre du réseau Parteam



Marie FRANÇOIS
Responsable de la BU RH
Associée Parteam



Vincent DIDENOT
Animation

TALK - SHOW DU CODIR

parteam
#compétences partagées

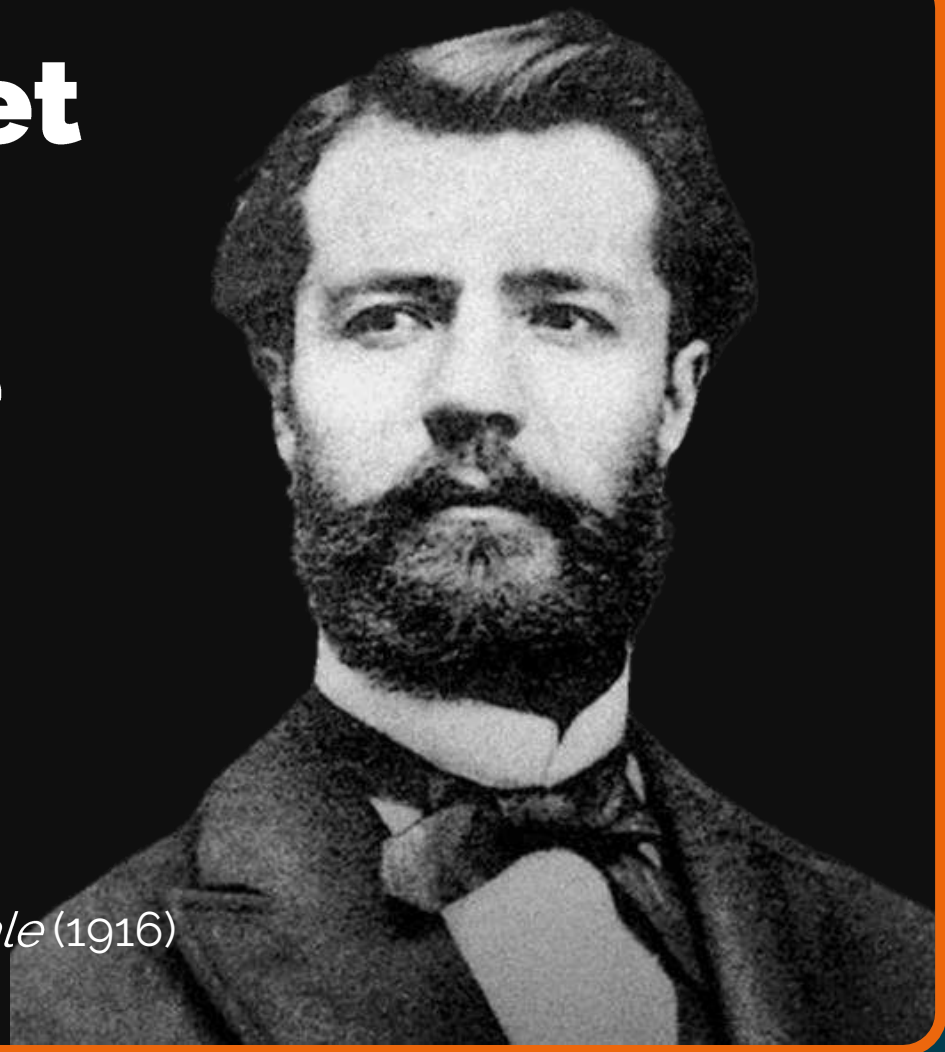
La question du DG



TALK - SHOW DU CODIR

parteam
#compétences partagées

« Savoir acheter et vendre est aussi important que de savoir bien fabriquer. »



Henri Fayol
Auteur *L'Administration industrielle et générale* (1916)

TALK - SHOW DU CODIR

parteam
#compétences partagées

Pourquoi les achats sont-ils encore peu représentés ?

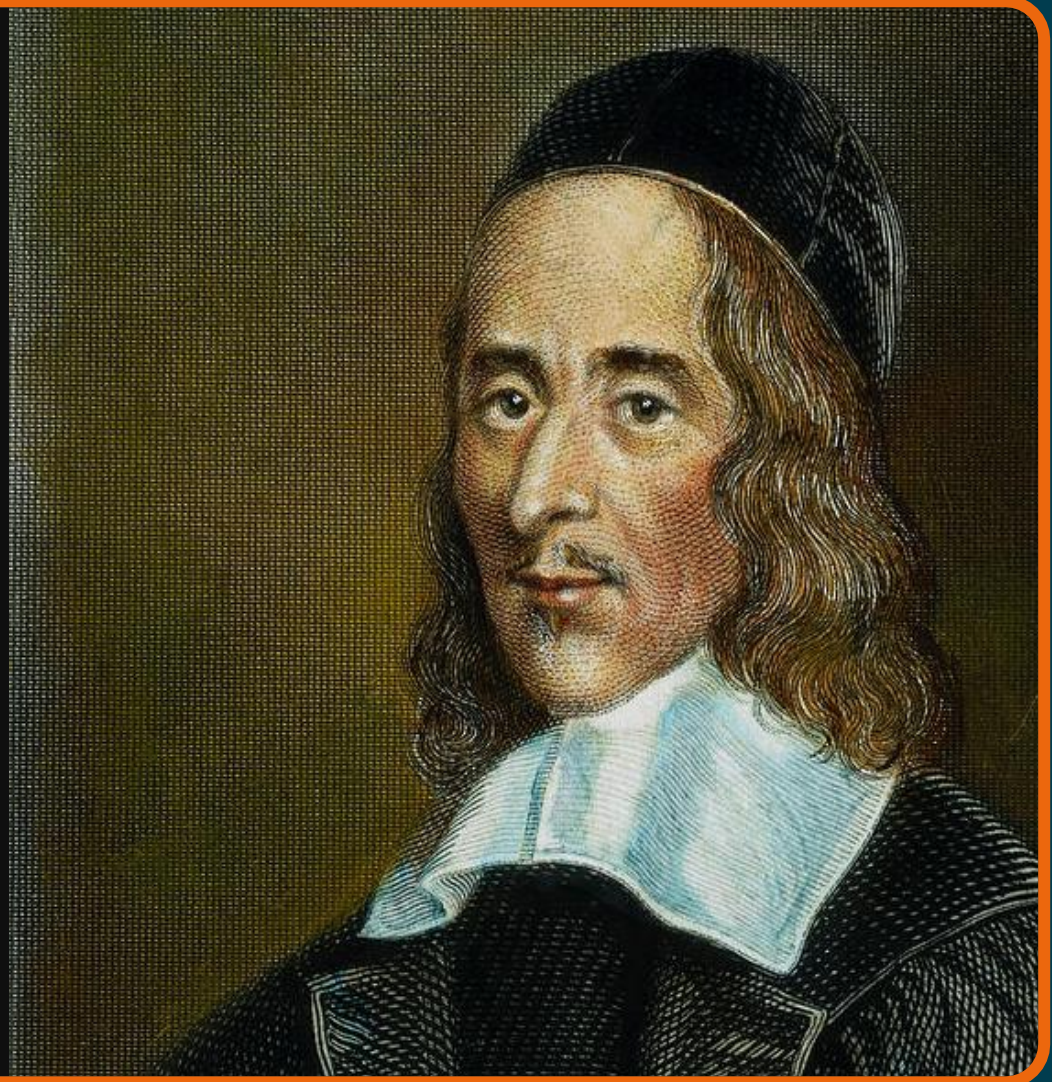
TALK - SHOW DU CODIR

parteam
#compétences partagées

« عين واحدة تكفي التاجر، أما مائة عين فلا تكفي المشتري. »

« Un œil suffit au marchand, cent yeux ne suffisent pas à l'acheteur. »

George Herbert
dans « Outlandish Proverbs » (1640)



Achats -
De quoi parle-t-on vraiment ?

TALK - SHOW
DU CODIR

parteam
#compétences partagées

Appro vs Achats

Approvisionnement

Exécution · opérationnel · court terme

- **Passer les commandes**
- **Suivre les livraisons**
- **Gérer les stocks**
- **Traiter les factures**

Résultat : disponibilité, conformité

Achats

Stratégie · valeur · long terme

- **Choisir les bons fournisseurs**
- **Négocier les conditions**
- **Anticiper les risques**
- **Innover avec les fournisseurs**

Résultat : économies, qualité, résilience

Source Proc IT — Conseil, Formation, Expertise Achats

parteam #compétences partagées

« Toute bataille est gagnée avant d'être livrée. »



Sun Tzu
dans L'Art de la guerre

8 étapes du Process Achats

1 - Analyse du besoin

2 - Cahier des charges / spécifications

3 - Analyse du marché & sourcing

4 - Consultation / appel d'offres (RFP/RFQ)

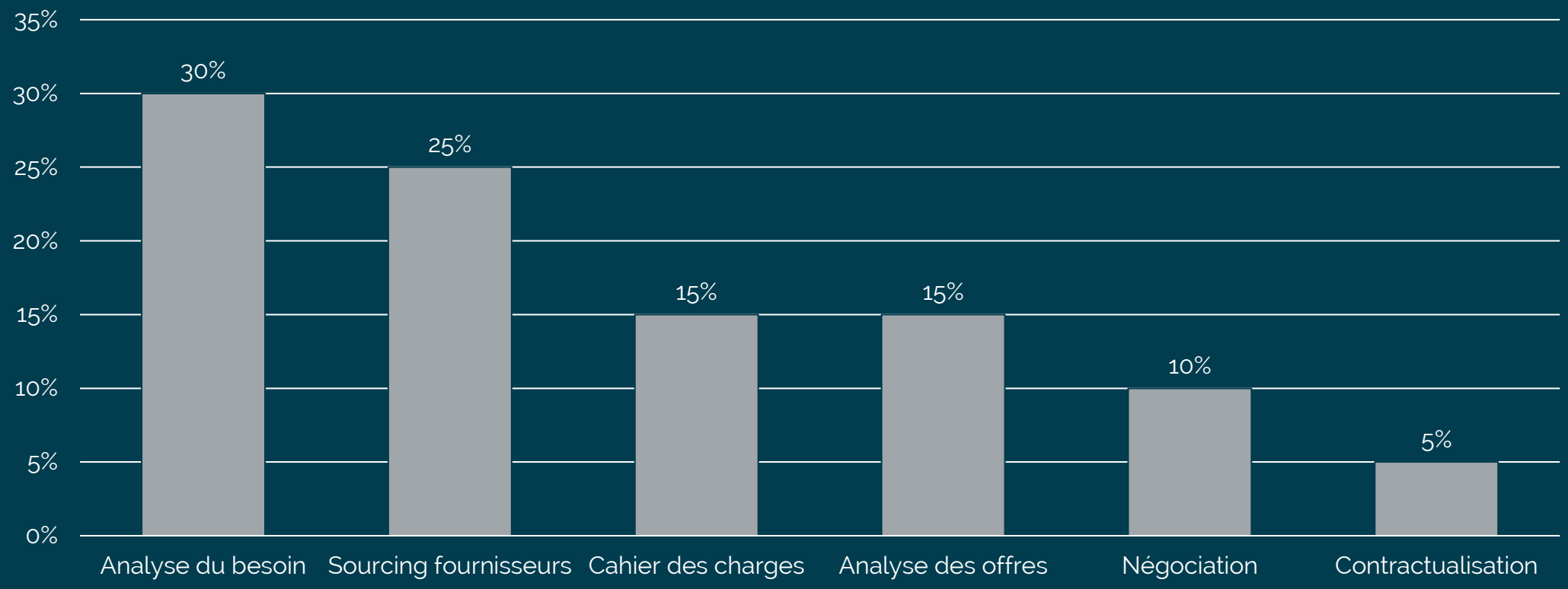
5 - Analyse des offres & sélection

6 - Négociation

7 - Contractualisation & validation interne

8 - Livraison / mise en service

Valeur apportée par les achats dans un appel d'offres ?



55% de la valeur sur le besoin et sourcing

85% de la valeur AVANT négociation

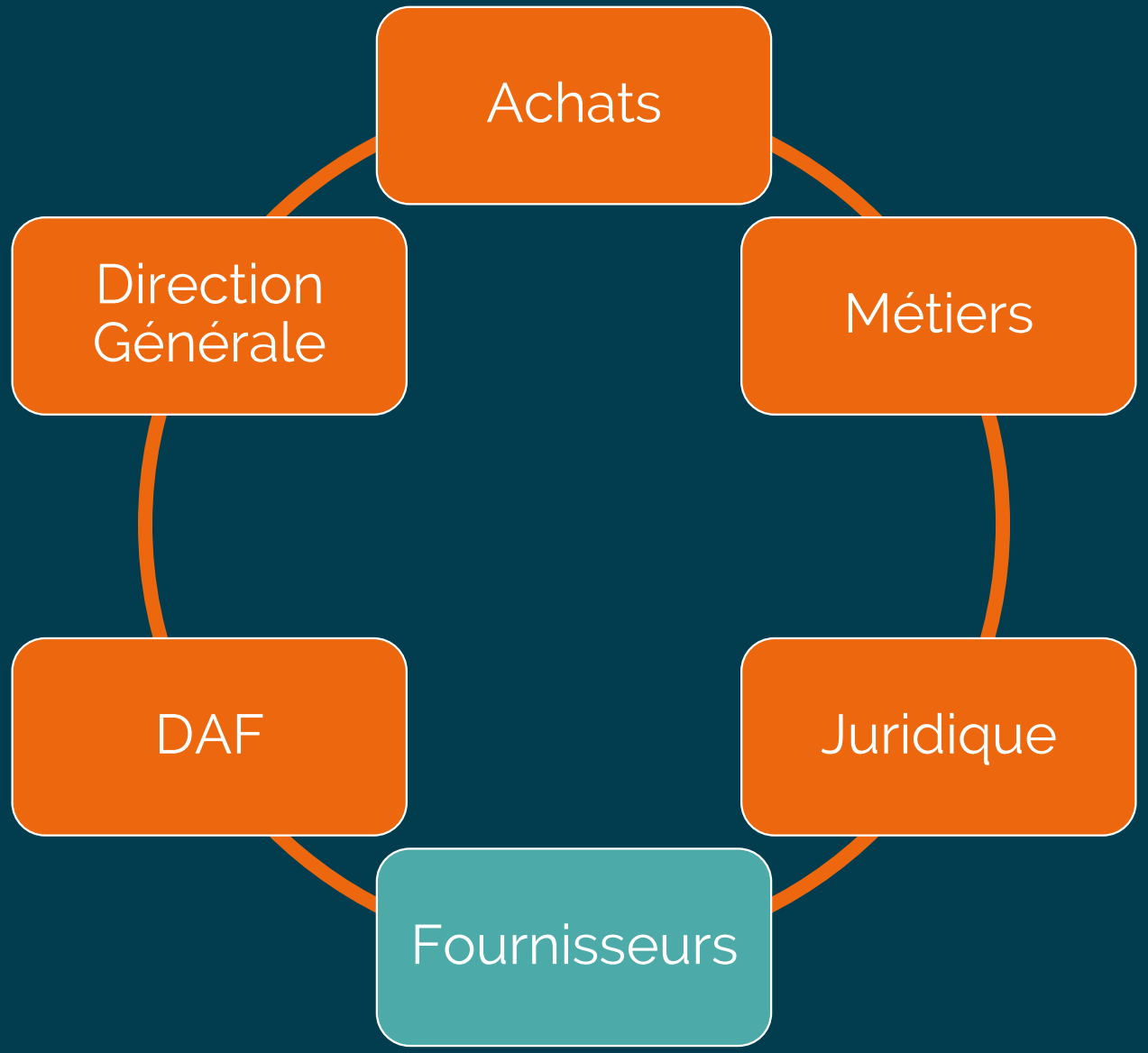




Crédits Dessin : Fix

Site web / Compte LinkedIn

Parties prenantes / Responsabilités



Nouvelles façons d'acheter

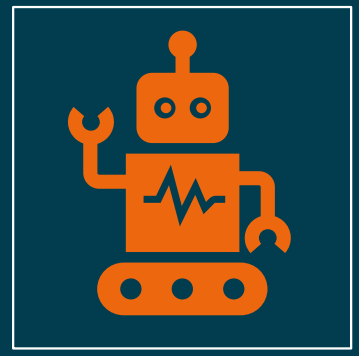
3 changements majeurs



RSE - Achat Responsable

Nouvelles contractualisations





IA nouvel outil des achats

Les achats, moteur de l'accompagnement RSE fournisseurs

Contexte Réglementaire	Leviers Achats	Bénéfices Entreprise	Bénéfices Fournisseurs
CSRD Reporting extra-financier	**Critères RSE dans les AO** Cahier des charges, pondération	**Risques réduits** Chaîne de valeur sécurisée	**Montée en compétence** PME accompagnées, outillées, valorisées
Devoir de vigilance CS3D / loi Sapin II	**Évaluation des fournisseurs** EcoVadis, audits, auto-évaluation	**Conformité CSRD** Reporting Scope 3 fiable	**Relation équilibrée** Partenariat durable, confiance mutuelle
Charte RFAR 3 000 signataires (2025)	**Plans de progrès** Objectifs, suivi, amélioration	**Image & différenciation** Attractivité clients / marchés	
EcoVadis 150 000 entreprises notées	**Formation & sensibilisation** Ateliers, bonnes pratiques		
ISO 20400 Norme achats responsables	**Clauses contractuelles RSE** Engagements, pénalités, SLA		
	Reporting & KPIs RSE Scope 3, tableaux de bord		

Source Proc IT
Conseil, Formation, Expertise Achats



Crédits Dessin :

Du contrat ponctuel au modèle de souscription

Achat ponctuel
Propriété + maintenance

- Investissement initial élevé
- Risque d'obsolescence
- Renouvellement = nouvel AO
- Maintenance séparée

Pilotage : prix d'achat

SaaS Souscription
Accès récurrent, cloud

- Conditions de sortie
- Hausses tarifaires auto
- Coût réel au scaling

Enjeu : conditions de sortie

XaaS
Cloud, machines, énergie

- TCO sans actif
- Dépendance vendor
- Gouvernance de l'usage

Enjeu : tco sans actif

Pay-per-use
Facturation à l'usage

- Unité de mesure définie
- Plafonds & planchers
- Traçabilité obligatoire

Enjeu : unité de mesure définie

Contrat à résultat
Paiement sur l'outcome

- KPIs définis en amont
- Attribution des résultats
- Partage de valeur

Enjeu : kpis définis en amont

QUIZZZZZZ

6 Leviers concrets pour optimiser ses achats

TALK - SHOW DU CODIR

parteam
#compétences partagées

1 - Cartographie des dépenses : grandes masses, nb fournisseurs, prix unitaire moyen

2 - Mise en concurrence régulière

3 - Rationalisation panel fournisseurs (150€ / commande)

4 - Chasse aux licences et contrats inutilisés

5 - Pilotage des contrats dans la durée

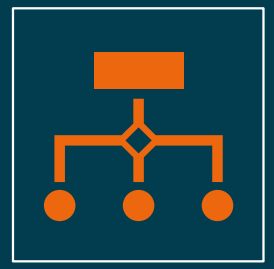
6 - Contractualisation et gestion du risque fournisseur

Comment développer des compétences achats ?

TALK - SHOW DU CODIR

parteam
#compétences partagées

Quelle formule pour les achats ?



Service interne

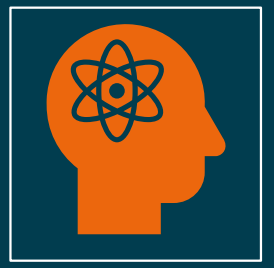
Temps partagé





Externalisation

Expertise ponctuelle



Le modèle de maturité achats

1 **Transactionnel**	2 **Tactique**	3 **Contributeur**	4 **Stratégique**
Exécution des commandes	*Optimisation des contrats*	*Valeur multi-dimensionnelle*	*Co-création de valeur*
Rôle Acheteur opérationnel	**Rôle** Category manager	**Rôle** Business partner	**Rôle** DAF / COMEX
Levier Négociation prix	**Levier** Appels d'offres, TCO	**Levier** SRM, co-innovation	**Levier** Écosystème fournisseurs
Valeur Économies directes	**Valeur** Savings & conformité	**Valeur** Risque, qualité, RSE	**Valeur** Avantage concurrentiel
Pilotage Prix unitaire, délais	**Pilotage** Taux de couverture	**Pilotage** Scorecard élargi	**Pilotage** Impact global

Place à vos questions...



TALK - SHOW DU CODIR

parteam
#compétences partagées



Crédits Dessin : Fix

Site web / Compte LinkedIn

Votre avis sur l'épisode

(moins de 1 min)

Pour prolonger ce Talk-show…

TALK - SHOW DU CODIR

TalkShow du CoDir #15 – Souveraineté : Nouveau réflexe stratégique des CoDir ?

Vendredi 19 juin 2026 à 11h

parteam
#compétences partagées

Faire appel à Parteam pour initier, renforcer et collaborer avec votre service Achats

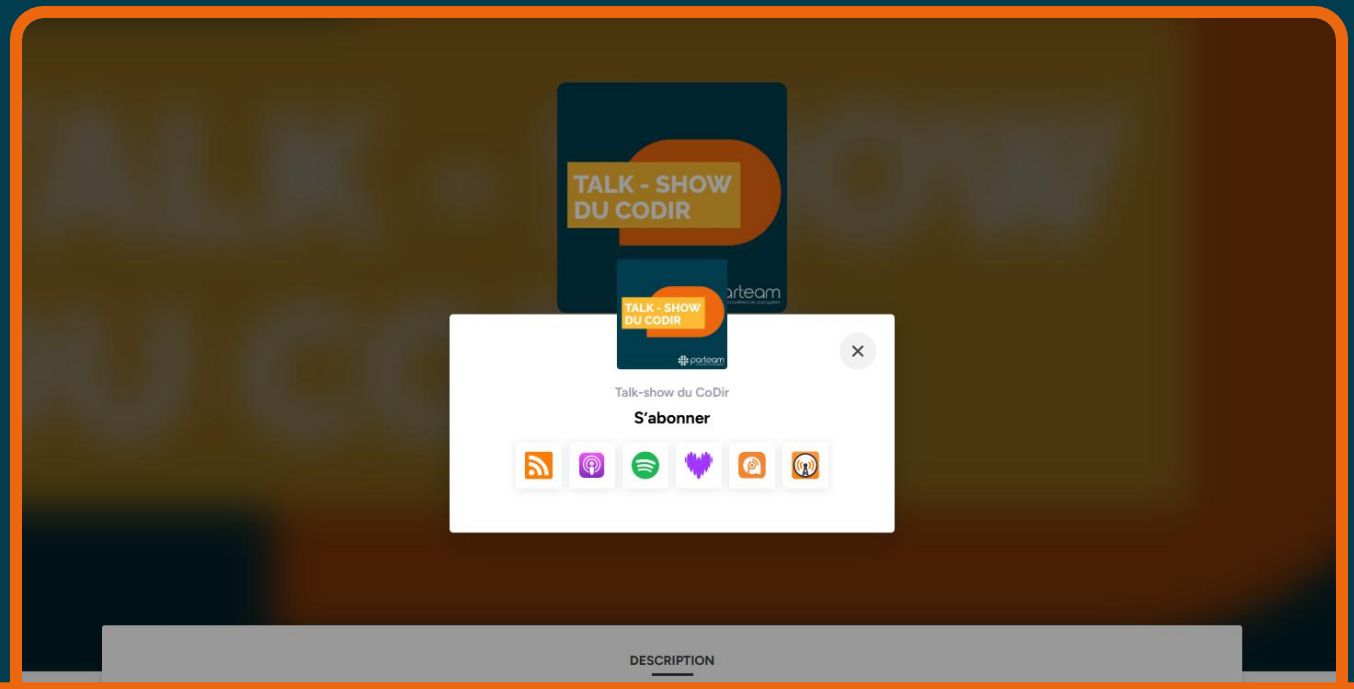
Management de transition et temps partagé

Proc IT

Proc IT pour optimiser vos achats et développer vos compétences

Spécialiste dans le conseil, la formation et l'externalisation des achats

Le Talk-show du CoDir arrive dans vos playlists…



https://podcast.ausha.co/talk-show-du-codir

Avec quoi repartir de ce CoDir ?

Merci pour votre attention…

parteam
#compétences partagées

- www.parteam.fr
- Tél : 09 72 62 20 20
- contact@parteam.fr
- Page LinkedIn