

# Les 10 Principes Clés des Achats pour 2024

"Le prix est ce que vous payez, la valeur est ce que vous obtenez."

Warren Buffett



*"Le prix est ce que vous payez, la valeur est ce que vous obtenez."*

Cette affirmation, souvent répétée par Warren Buffett, illustre à merveille le cœur des achats en entreprise, n'est-ce pas ?

J'ai décidé d'écrire ces quelques lignes en pensant à vous, dirigeants et gestionnaires, qui cherchez à faire de chaque euro dépensé un investissement rentable pour demain.

C'est dans cet esprit que j'ai conçu "Les 10 Principes Clés des Achats pour 2024".

À travers ces pages, je partage avec vous des principes éprouvés pour que vos achats reflètent non seulement un prix juste, mais une valeur réelle pour votre entreprise.

C'est avec plaisir que je vous invite à découvrir ces clés qui, je l'espère, vous aideront à façonner un avenir prospère pour vos affaires.

Bonne lecture,

Fabrice RICHOUX



À l'approche de 2024, le monde des affaires continue d'évoluer à un rythme effréné, et avec lui, le domaine des achats. Ce guide, succinct, est conçu pour vous armer avec des principes essentiels et vous aider à naviguer dans les défis et les opportunités de demain.

## 1. Connaissez votre marché.

La connaissance du marché est fondamentale pour toute stratégie d'achat réussie. Cela signifie non seulement suivre les fluctuations des prix et les disponibilités des produits, mais aussi comprendre les forces macroéconomiques qui influencent les fournisseurs et les coûts. Intégrez des analyses, des rapports de consommation et des prévisions économiques dans votre routine.

*Conseils pratiques : Développez un tableau de bord personnalisé qui regroupe des indicateurs clés de performance (KPIs) du marché, y compris les indices de prix des matières premières, les tendances de l'offre et de la demande, et les analyses de la concurrence.*

*Exemple : Un fabricant de meubles qui suit les tendances du bois et des matériaux synthétiques pour anticiper les changements de coûts et ajuster ses prix de vente en conséquence.*

## 2. Valorisez vos partenariats fournisseurs. 🤝

Un partenariat fournisseur robuste peut être un avantage concurrentiel significatif. Cela implique de travailler étroitement avec eux pour comprendre leurs défis et opportunités. Encouragez l'innovation conjointe, explorez des accords de partage des risques et des bénéfices, et construisez une chaîne d'approvisionnement résiliente. La transparence et la communication régulière sont essentielles pour renforcer ces relations.

*Conseils pratiques : Organisez des réunions trimestrielles avec vos fournisseurs clés pour discuter des performances et des opportunités d'amélioration. Mettez en place des contrats basés sur la performance qui récompensent les fournisseurs pour l'innovation et l'efficacité.*

*Exemple : Une entreprise de construction qui travaille avec ses fournisseurs pour développer un béton écologique, réduisant ainsi l'impact environnemental et attirant de nouveaux clients sensibles à la durabilité.*

### 3. Capitalisez sur la technologie

La technologie peut être un multiplicateur de force dans les achats. Des systèmes d'information d'achat intégrés aux plateformes d'analyse prédictive, chaque outil doit être évalué pour son retour sur investissement et son impact sur l'efficacité opérationnelle. La formation et l'adoption par les utilisateurs sont tout aussi importantes que la technologie elle-même. Assurez-vous que votre équipe est équipée pour tirer le meilleur parti des outils à sa disposition.

*Conseils pratiques : Évaluez les solutions de gestion des achats comme "Digital'HA", pour automatiser les processus d'achat et obtenir des insights grâce à l'analyse des données. Implémentez des programmes de formation pour que votre équipe maîtrise ces outils.*

*Exemple : Une entreprise de retail qui utilise l'analyse prédictive pour optimiser ses stocks et réduire les coûts de surstockage et de rupture de stock.*

## 4. Négociez avec équité et détermination

La négociation est une compétence qui peut être affinée avec le temps et l'expérience. Elle nécessite une préparation minutieuse, une compréhension des besoins et des contraintes de chaque partie, et la capacité de naviguer dans des discussions complexes. Utilisez des scénarios de simulation pour former votre équipe aux techniques de négociation et restez informé des meilleures pratiques du secteur.

*Conseils pratiques : Utilisez des techniques de négociation basées sur les intérêts, où vous cherchez à comprendre et à aligner les intérêts des deux parties plutôt que de vous battre sur les positions. Pratiquez des simulations de négociation pour renforcer les compétences de votre équipe.*

*Exemple : Négociation d'un contrat avec un fournisseur de logiciels où les deux parties conviennent d'un modèle de tarification basé sur l'utilisation, ce qui est flexible et équitable pour tous.*

## 5.Privilégiez la durabilité 🌿

Les achats durables ne sont pas seulement bons pour la planète, ils sont également bons pour les affaires. Les consommateurs et les entreprises sont de plus en plus conscients de l'impact environnemental et social de leurs choix. Évaluez l'empreinte carbone, les pratiques de travail et les cycles de vie des produits pour faire des choix d'achat qui soutiennent un avenir durable.

*Conseils pratiques : Intégrez des critères de durabilité dans vos appels d'offres et évaluations de fournisseurs. Recherchez des certifications telles que le label FSC pour le bois.*

*Exemple : Choix d'une flotte de véhicules d'entreprise hybrides ou électriques pour réduire l'empreinte carbone de l'entreprise.*

## 6. Basez-vous sur les données.

Les données sont essentielles pour prendre des décisions éclairées. Cela va au-delà de la simple collecte de données pour inclure l'analyse, l'interprétation et la transformation en actions concrètes. Investissez dans des compétences analytiques et des outils qui peuvent révéler des modèles, des inefficacités et des opportunités dans vos données d'achat.

*Conseils pratiques : Investissez dans des outils d'analyse de données comme Microsoft Power BI. Formez votre équipe à interpréter les données et à les transformer en stratégies d'achat.*

*Exemple : Analyse des habitudes d'achat des consommateurs pour ajuster les niveaux de stock et les promotions en conséquence.*



## 7. Anticipez les risques

La gestion proactive des risques est vitale. Cela signifie identifier les risques potentiels, évaluer leur impact probable et leur fréquence, et mettre en œuvre des stratégies pour les atténuer. Cela peut inclure la diversification des fournisseurs, l'investissement dans des solutions de continuité des affaires et la surveillance constante des signaux d'alerte précoce.

*Conseils pratiques : Mettez en place une matrice de risque pour évaluer la probabilité et l'impact des risques potentiels. Développez des plans de continuité des affaires pour les risques les plus critiques.*

*Exemple : Diversification des sources d'approvisionnement pour réduire le risque lié à la dépendance à un seul fournisseur.*

## 8. Investissez dans la formation 🎓

Le développement des compétences achats est un investissement continu. Cela inclut non seulement des formations techniques, mais aussi en gestion de projet et en communication. Encouragez votre équipe à poursuivre des formations professionnelles et à participer à des ateliers et des webinaires pour rester à jour.

*Conseils pratiques : Créez un plan de développement professionnel pour chaque membre de l'équipe d'achat. Encouragez la participation à des conférences, et offrez un accès à des accompagnements comme «achatcoaching »*

*Exemple : Mise en place d'un programme de mentorat interne où les acheteurs expérimentés partagent leurs connaissances avec les nouveaux employés.*

## 9. Considérez le coût total de possession. 📊

Le coût total de possession (TCO) est un concept financier qui englobe tous les coûts directs et indirects associés à l'achat, à l'utilisation et à la maintenance d'un bien ou service. Cela inclut les coûts initiaux, mais aussi les coûts opérationnels, de maintenance, de formation et même de disposition ou de recyclage. Une compréhension approfondie du TCO permet de prendre des décisions d'achat plus stratégiques.

*Conseils pratiques : Développez des modèles de coût total de possession pour différents scénarios d'achat. Prenez en compte les coûts de cycle de vie dans vos décisions d'achat.*

*Exemple : Évaluation des options d'achat ou de leasing d'équipement en fonction de leur TCO sur une période de 5 ans.*

## 10. Soyez prêts aux changements. 🐸

La capacité à s'adapter rapidement aux changements est une compétence essentielle dans le climat des affaires actuel. Cela signifie être agile dans vos processus d'achat et être ouvert à l'innovation.

*Conseils pratiques : Effectuez des revues stratégiques régulières pour évaluer l'alignement de votre stratégie d'achat avec les objectifs de l'entreprise. Soyez prêt à expérimenter de nouvelles approches d'achat.*

*Exemple : Réponse rapide à une pénurie de matières premières en trouvant des matériaux alternatifs ou en modifiant les spécifications du produit.*

En intégrant ces principes, les acteurs des achats peuvent non seulement répondre aux exigences actuelles, mais aussi devenir des vecteurs de changement et de croissance pour leur organisation, dans un domaine en constante évolution.

Je suis à votre disposition pour collaborer avec vous et enrichir encore davantage la stratégie d'achats de votre entreprise.

Ensemble, explorons de nouvelles opportunités de croissance 🚀.

**Contact** : Fabrice RICHOUX - 📞 06.66.93.23.53