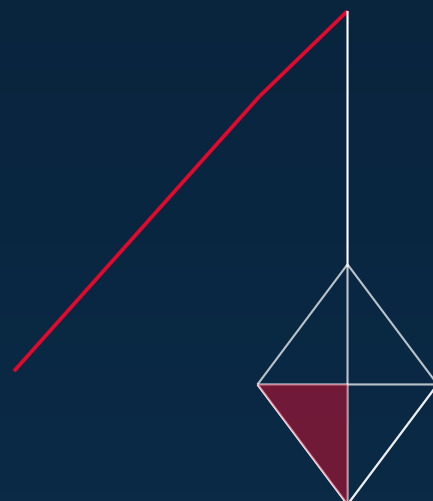


LE GLOSSAIRE DES ACHATS

Les termes essentiels pour mieux
piloter vos fournisseurs

● **36 NOTIONS ESSENTIELLES**

TEMPS DE LECTURE : ENVIRON 5 MINUTES



POUR COMMENCER

36 notions pour parler achats sans jargon

Sourcing, TCO, appel d'offres, cost avoidance... Le vocabulaire des achats peut sembler réservé aux spécialistes. Pourtant, derrière ces termes se cachent des enjeux très concrets : payer le juste prix, améliorer sa marge, éviter une rupture ou sécuriser une relation fournisseur.

Voici le glossaire Costratégie pour comprendre les notions essentielles et mieux piloter les achats de votre entreprise.

01

COMPRENDRE

Décoder les mots utilisés par vos fournisseurs et vos équipes.

02

COMPARER

Lire une offre au-delà du seul prix affiché.

03

DÉCIDER

Relier chaque notion à un enjeu de marge, de qualité ou de risque.

Votre parcours dans le glossaire

01

COMPRENDRE ET STRUCTURER

6 notions

P. 3

02

TROUVER ET SÉLECTIONNER

9 notions

P. 4

03

NÉGOCIER ET MESURER

9 notions

P. 5

04

PILOTER ET SÉCURISER

9 notions

P. 6

05

PENSER STRATÉGIE

3 notions

P. 7

01 Comprendre et structurer ses achats

DIAGNOSTIC

Voir où part l'argent avant de chercher à économiser.

♦ Achats et approvisionnement

Les achats consistent à définir le besoin, rechercher les fournisseurs, comparer, négocier et contractualiser. L'approvisionnement prend ensuite le relais pour passer les commandes, suivre les livraisons et gérer les stocks. En résumé : les achats choisissent la bonne solution ; l'approvisionnement veille à ce qu'elle arrive au bon moment.

♦ Analyse des dépenses ou spend analysis

Elle examine ce que l'entreprise achète, auprès de qui, à quel prix et dans quelles quantités. Elle révèle les achats dispersés, les écarts de prix, les dépendances et les premières sources d'économies.

♦ Famille d'achats

Elle regroupe des dépenses de même nature : emballages, transport, énergie, matières premières, informatique ou prestations. Ce classement permet d'adapter la stratégie à chaque marché.

♦ Cartographie des achats

Elle offre une vision globale des dépenses, fournisseurs, contrats et risques afin de distinguer les achats stratégiques des dépenses plus simples à optimiser.

♦ Diagnostic achats

C'est un état des lieux de l'organisation, des dépenses, des risques et de la performance fournisseurs. Chez Costratégie, le Diagnostic Flash Achats débouche sur un plan d'action priorisé à 30, 60 et 90 jours.

♦ Make or buy

Cette analyse détermine s'il est préférable de fabriquer en interne - make - ou de confier l'activité à un fournisseur - buy. Elle tient compte du coût, des compétences, de la capacité, de la qualité et du risque de dépendance.

02 Trouver et sélectionner les bons fournisseurs

SOURCING

Faire jouer le marché sans perdre de vue la qualité.

♦ Sourcing

Il désigne la recherche et l'évaluation de fournisseurs capables de répondre au besoin. L'objectif n'est pas de trouver le prix le plus bas, mais la solution la plus pertinente selon la qualité, le coût, le délai, le service et les risques.

♦ Panel fournisseurs

Il correspond à l'ensemble des fournisseurs référencés. Le structurer ou le rationaliser consiste à identifier les partenaires stratégiques, performants, remplaçables ou devenus inutiles.

♦ Consultation fournisseurs

C'est une demande formalisée envoyée à plusieurs entreprises pour obtenir des propositions comparables.

♦ RFQ et RFP

Une Request for Quotation est principalement une demande de prix. Une Request for Proposal sollicite une solution plus détaillée : méthode, organisation, services, engagements, délais et prix.

♦ Cahier des charges

Il décrit le besoin, les contraintes et les résultats attendus. Plus il est précis, plus les offres reçues sont pertinentes et faciles à comparer.

♦ Appel d'offres

Il organise une mise en concurrence selon des règles et des critères définis. Il comprend généralement le cadrage du besoin, la consultation, l'analyse des offres, la négociation et la sélection.

♦ Mise en concurrence

Elle consiste à comparer plusieurs solutions réelles et indépendantes pour vérifier le niveau du marché et challenger les conditions actuelles. Les informations confidentielles d'un candidat ne doivent jamais être communiquées à ses concurrents.

♦ QCD ou QCDT

Cette méthode compare les offres selon la Qualité, le Coût, le Délai et, si nécessaire, la Technique. Une offre moins chère peut devenir coûteuse si elle entraîne des défauts, des retards ou des arrêts de production.

♦ TCO ou coût total de possession

Le Total Cost of Ownership mesure le coût réel d'un achat : prix, transport, installation, stockage, utilisation, maintenance, non-qualité et fin de vie. Un produit 5 % moins cher n'est donc pas toujours une économie.

03 Négocier et mesurer les économies

PERFORMANCE

Prouver les gains, pas seulement annoncer un meilleur prix.

◆ Négociation fournisseurs

Elle ne concerne pas uniquement le prix. Elle peut aussi porter sur les volumes, le transport, les délais de paiement, les garanties, le niveau de service, les remises, les ristournes et la durée du contrat.

◆ Remise et ristourne

La remise diminue généralement le prix immédiatement. La ristourne est accordée après une période, souvent selon le chiffre d'affaires ou les volumes réalisés.

◆ MOQ

La Minimum Order Quantity est la quantité minimale imposée par le fournisseur. Un bon prix unitaire perd son intérêt s'il oblige à surstocker ou à immobiliser trop de trésorerie.

◆ Lead time

Il s'agit du délai complet entre la commande et la disponibilité réelle du produit, en intégrant la fabrication, le transport et la réception.

◆ Base de référence

Elle représente la situation initiale servant à calculer les résultats : prix, quantités, conditions et coûts associés. Sans référence validée, impossible de mesurer objectivement les gains.

◆ Cost reduction

C'est la baisse réelle d'un coût existant. Une dépense annuelle comparable qui passe de 100 000 € à 80 000 € génère 20 000 € d'économies.

◆ Cost avoidance

Il s'agit d'un coût évité. Si un fournisseur réclame une hausse de 8 % et que la négociation la limite à 3 %, l'entreprise évite 5 % d'augmentation, même si sa facture ne diminue pas.

◆ Économies brutes et nettes

Les économies brutes correspondent au gain avant les coûts du changement. Les économies nettes retranchent les tests, la transition, les investissements ou les frais logistiques supplémentaires.

◆ Redesign to cost

Cette démarche repense un produit, un emballage ou un processus afin d'en réduire le coût sans dégrader sa fonction essentielle. Elle permet d'agir sur le besoin lui-même, et pas seulement sur son prix.

04 Piloter les fournisseurs et sécuriser l'activité

RISQUES

Mesurer, anticiper et éviter les ruptures.

◆ KPI achats

Ces indicateurs suivent les économies, la qualité, le respect des délais, le taux de service, les ruptures ou la part des dépenses couverte par un contrat.

◆ Performance fournisseurs

Son évaluation mesure régulièrement les coûts, la qualité, les délais, la réactivité, l'innovation et le respect des engagements. Les décisions reposent ainsi sur des faits.

◆ SRM

Le Supplier Relationship Management désigne le pilotage de la relation fournisseurs. Un partenaire stratégique nécessite davantage de suivi et de plans de progrès qu'un fournisseur facilement remplaçable.

◆ SLA ou niveau de service

Le Service Level Agreement transforme une promesse en engagement mesurable : délai de réponse, disponibilité, taux de livraison conforme ou temps d'intervention.

◆ Risque fournisseur

Il peut être financier, logistique, géopolitique, juridique, environnemental ou qualitatif. Il peut aussi provenir d'une capacité limitée ou de l'absence d'alternative.

◆ Single, dual et multi-sourcing

Le single sourcing confie un besoin à un fournisseur, le dual sourcing à deux et le multi-sourcing à plusieurs. Diversifier réduit certains risques de rupture, mais augmente la complexité et répartit les volumes.

◆ Sécurisation des approvisionnements

Elle consiste à prévoir des fournisseurs alternatifs, des stocks de sécurité, un suivi des délais, des contrats adaptés et des plans de continuité afin qu'une défaillance ne bloque pas toute l'activité.

◆ Dépendance fournisseur

Elle apparaît lorsque l'entreprise dispose de peu d'alternatives ou qu'un changement nécessiterait beaucoup de temps, d'argent ou de tests. Cette dépendance doit être identifiée, mesurée et pilotée.

◆ RSE et devoir de vigilance

Ils intègrent les conséquences environnementales, sociales et éthiques des achats : origine des produits, conditions de travail, émissions, conformité et pratiques des sous-traitants.

05 Trois notions stratégiques à retenir

STRATÉGIE

Prendre de meilleures décisions dans la durée.

♦ Théorie des jeux

Elle étudie les décisions dont le résultat dépend aussi du comportement des autres. En négociation, un gain immédiat obtenu en fragilisant un fournisseur peut détériorer la coopération future. La stratégie dépend donc du rapport de force, des alternatives et de la durée de la relation.

♦ Politique de la concurrence

Elle protège des marchés où les entreprises gagnent leurs clients grâce à leurs prix, leur qualité, leur service et leur innovation. Une entente ou un cartel est une coordination anticoncurrentielle, même sans contrat écrit. Des offres étrangement proches peuvent être des signaux à analyser, mais ne constituent pas automatiquement une preuve.

♦ Résistance au changement

Un nouveau fournisseur ou produit peut inquiéter les équipes : crainte d'une baisse de qualité, nouvelles habitudes ou charge de travail. La conduite du changement consiste à expliquer les bénéfices, associer les utilisateurs, organiser les tests et déployer progressivement la solution.

L'ESSENTIEL À RETENIR

Une stratégie achats performante ne consiste pas simplement à « acheter moins cher ». Elle vise à **acheter au coût total le plus pertinent, auprès des bons fournisseurs, avec le niveau de qualité et de sécurité adapté à l'entreprise.**

Maîtriser ce vocabulaire permet de poser les bonnes questions et de prendre des décisions plus solides. Costratégie accompagne les TPE et PME industrielles, de l'analyse des dépenses jusqu'à la négociation et à la sécurisation des approvisionnements.

Vous avez trouvé ce glossaire utile ? Partagez-le à un dirigeant ou à une équipe qui souhaite mieux comprendre ses achats.