

Guide pratique du négoce

L'échelle de maturité de l'offre et des achats

Pourquoi s'en servir?

L'échelle de maturité de l'offre et des achats, estimant les gains potentiels en fonction de la nature de l'offre et de l'intensité de la concurrence entre les fournisseurs.

Comment s'en servir?

Niveau 1 | Ceinture Blanche

Structure offre :
MN (>80%) / MDD (<20%)

Intensité de la compétition
fournisseurs : NULLE

Gains achats potentiels :
1 à 3 %

MN : Marques Nationales (fabricants)
MDD : Marques distributeurs

Niveau 2 | Ceinture Jaune

Structure offre :
MN (80%<) / MDD (>20%)

Intensité de la compétition
fournisseurs : MODEREE

Gains achats potentiels :
4 à 5 %

Niveau 3 | Ceinture Verte

Structure offre :
MN (60%<) / MDD (>40%)

Intensité de la compétition
fournisseurs : ELEVEE

Gains achats potentiels :
6 à 10 %

Niveau 4 | Ceinture Bleue

Structure offre :
MN (40%<) / MDD (>60%)

Intensité de la compétition
fournisseurs : INTENSE

Gains achats potentiels :
11 à 15 %

Niveau 5 | Ceinture Noire

Structure Offre :
Innovation

Intensité de la compétition
fournisseurs : TRES INTENSE

Gains achats potentiels :
16 à 20 %

L'échelle de maturité de l'offre et des achats constitue un outil stratégique pour les entreprises de négoce souhaitant optimiser leurs performances. En équilibrant la répartition entre marques nationales et marques de distributeur, ces entreprises stimulent la concurrence, encouragent l'innovation et tirent pleinement parti des opportunités offertes par un marché hautement concurrentiel, tout en maximisant leurs gains.



Jérémy Cron-Volant
+33 (0)7 49 86 04 79
jeremycron.pro@gmail.com

Made with 
by Agastya Consulting
<https://agastya.consulting>

Achetez
moins

Dépensez
mieux

Maximisez
vos
marges

