

Les différentes approches du Sourcing

🎯 Objectifs

Le sourcing utilise trois approches clés pour optimiser les achats : une approche pour sélectionner les fournisseurs, une approche par catégorie pour structurer les stratégies, et une approche Lean pour améliorer l'efficacité et réduire les coûts. Découvrez comment choisir l'approche la plus adaptée à vos besoins et à votre marché.

⚙️ Comment s'en servir ?

Les 3 approches de sourcing

Sourcing transactionnel	Category sourcing	Lean sourcing
Objectifs : sécuriser les approvisionnements à court terme, gérer les risques immédiats, et obtenir des prix compétitifs. Méthode : identifier et sélectionner les meilleurs fournisseurs via l'analyse du marché, les appels d'offres, et les négociations. Avantages : trouver rapidement les meilleurs fournisseurs pour des besoins spécifiques et ponctuels.	Objectifs : assurer un approvisionnement stable à long terme, optimiser les coûts globaux, et gérer les risques sur le moyen et long terme. Méthode : regrouper les achats en catégories (ex. : matières premières, IT, prestations) et définir des stratégies adaptées grâce à une analyse interne des dépenses et externe du marché et des fournisseurs. Avantages : mieux comprendre les marchés fournisseurs, réduire les coûts, améliorer la gestion des fournisseurs, et faciliter la planification des achats.	Objectifs : réduire le gaspillage et les coûts de processus, et optimiser la performance des achats. Méthode : appliquer les principes du Lean Management : réduction des délais, optimisation des stocks, amélioration continue, et collaboration renforcée avec les fournisseurs. Avantages : optimiser le processus de sourcing, renforcer la collaboration, et diminuer les délais et les stocks.

Les critères d'application des approches achats

Famille	Critère	Transactionnel	Category	Lean
Caractéristiques des achats	Volume et fréquence	Faible à modérée, achats ponctuels	Modérée à élevée, fréquence régulière	Élevée, fréquence continue
	Complexité technique	Faible	Modérée	Élevée
Environnement du marché	Taille et concentration	Large, compétitif	Modéré, segmentation nécessaire	Restreint, partenariats stratégiques
	Dynamisme	Stable	Modéré	Dynamique, innovant
	Géographie	Local/global	Global	Local, proche des sites de production
	Relations fournisseurs	Faible collaboration	Modérée	Élevée, collaboration étroite
Capacités et ressources internes	Systèmes d'information	Basiques (tableurs, logiciels de gestion des stocks)	Avancés (outils d'analyse de données)	Très avancés (ERP, logiciels de gestion des achats)
	Culture d'entreprise	Réactive, focus sur les coûts	Stratégique, focus sur l'optimisation	Collaborative, focus sur l'amélioration continue
Objectifs stratégiques	Réduction des coûts	Principal objectif	Objectif important	Objectif secondaire
	Qualité	Secondaire	Important	Principal objectif
	Développement durable	Non prioritaire	Peut être intégré	Souvent intégré
	Innovation	Non prioritaire	Peut être intégré	Souvent intégré

L'approche adaptée à chaque catégorie d'achat

Catégorie d'achats	Caractéristiques	Approche privilégiée	Pourquoi ?
Achats directs (production) biens et services entrant directement dans la production ou la livraison du produit final	Stratégique, impact direct sur la qualité, volumes souvent élevés.	Lean sourcing + Category sourcing	Optimiser les flux et sécuriser les matières stratégiques.
Achats indirects (services, IT, maintenance) biens et services nécessaires au fonctionnement de l'entreprise, sans entrer dans le produit final	Grande diversité, volumes souvent inférieurs, impact indirect sur le produit fini.	Category sourcing + Sourcing transactionnel	Structurer les catégories et identifier les meilleurs prestataires.
Achats de négoce (revente) achat et revente de produits sans transformation significative	Marges faibles, volumes élevés, forte concurrence.	Sourcing transactionnel + Category sourcing	Trouver les bons fournisseurs et optimiser l'offre.

💡 À retenir

Le choix entre le sourcing transactionnel, le category sourcing et le lean sourcing dépend des besoins spécifiques de votre organisation et de sa maturité en gestion des achats, chacun offrant des avantages uniques pour optimiser les achats et améliorer l'efficacité.

⚙️ **Astuce** — positionnez chaque famille d'achats sur le tableau des critères (volume, marché, ressources internes) : la bonne approche est rarement unique pour toute l'entreprise, elle peut varier catégorie par catégorie.

