

L'échelle de maturité des achats de négoce

🎯 Objectifs

L'échelle de maturité achats de négoce permet aux entreprises de mieux comprendre leur niveau de performance et d'identifier des leviers d'optimisation pour gagner en efficacité et en compétitivité.

💡 Comment s'en servir ?

Les 4 niveaux de maturité des achats de négoce

1 Niveau 1 · Initial

Achat Opportunisme

Nature — approche flexible et réactive, privilégiant le prix et la disponibilité immédiate.

Cible — startups et petites structures en phase de lancement.

Impacts — risques accrus sur la qualité, les délais et les ruptures.

2 Niveau 2 · Intermédiaire

Achat Structuré

Nature — processus standardisés, sélection rigoureuse des fournisseurs et outils de gestion basiques.

Cible — PME en développement, distributeurs ayant une première structuration achats.

Impacts — achats plus maîtrisés, meilleure qualité et fiabilité.

3 Niveau 3 · Avancé

Achat Performant

Nature — vision stratégique, digitalisation et optimisation des coûts globaux.

Cible — distributeurs nationaux et internationaux, entreprises ayant un volume d'achats significatif.

Impacts — réduction des coûts, sécurité d'approvisionnement et efficacité accrue.

4 Niveau 4 · Expert

Achat d'Excellence

Nature — alignement avec la stratégie, automatisation, data et approche durable.

Cible — multinationales, grandes entreprises de négoce, plateformes e-commerce leaders.

Impacts — performance maximale, compétitivité et résilience optimale.

💡 À retenir

Cette échelle n'est pas une case figée : chaque niveau appelle des actions concrètes — structuration des process, outils, pilotage par la donnée — pour passer au suivant. Elle sert avant tout de repère pour prioriser ses prochains chantiers achats plutôt que de viser un stade "idéal" universel.

💡 **Astuce** — une grille d'autoévaluation (Excel, en téléchargement libre) permet de se positionner concrètement sur ces 4 niveaux et d'identifier ses priorités en quelques minutes.

