

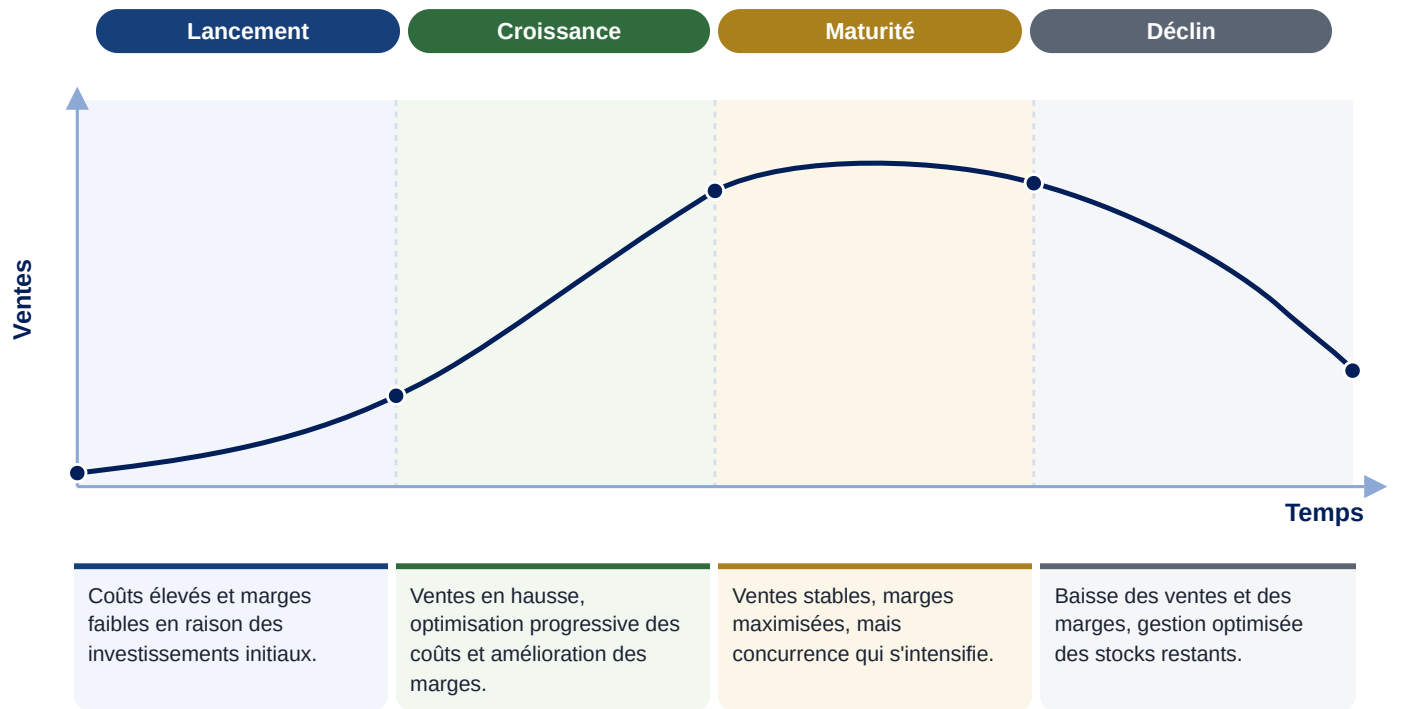
La stratégie achats par phase du cycle de vie

🎯 Objectifs

Chaque produit traverse un cycle de vie où les enjeux d'achats évoluent : adapter sa stratégie à chaque phase permet d'optimiser les coûts, de maximiser la rentabilité et d'anticiper les défis du marché.

🔧 Comment s'en servir ?

Le cycle de vie du produit, l'évolution des ventes dans le temps



Les 4 phases et leur stratégie achats

	Lancement	Croissance	Maturité	Déclin
Objectif achats	Réduire les coûts tout en garantissant la disponibilité du produit.	Renforcer l'approvisionnement, réduire les coûts unitaires et assurer une logistique efficace pour soutenir la croissance.	Maintenir la compétitivité en optimisant les coûts et en assurant un service client de qualité.	Réduire les pertes en écoulant les stocks tout en limitant les coûts résiduels.
Priorités achats	- Coût unitaire élevé : volumes faibles au départ. - Développement et sourcing : sélection des fournisseurs, certifications et tests qualité. - Logistique : délais courts à sécuriser pour éviter les ruptures. - MOQ/MOV : commandes minimales imposées par les fournisseurs. - Marketing et promotion : à intégrer dans la stratégie pour stimuler la demande.	- Effet de volume : négocier des tarifs plus avantageux. - Transport : optimiser les incoterms et privilégier les modes économiques. - Gestion des ruptures : anticiper la demande pour éviter les surcoûts d'urgence. - Fiabilité fournisseurs : éviter les pénalités et garantir les délais. - Cost to Serve : optimiser la gestion des commandes, du stockage et de la distribution.	- Should Cost : vérifier et ajuster les coûts d'approvisionnement et de production. - Cost to Serve : réduire les coûts de service tout en préservant la rentabilité. - Diversification fournisseurs : sécuriser les sources d'approvisionnement. - Gestion des obsolescences : éviter les surplus et les invendus.	- Déstockage : écouler les produits restants au meilleur prix. - Achat résiduel : limiter les commandes pour éviter l'accumulation de stocks. - Logistique : réduire les frais de stockage et de transport. - Pénalités de fin de vie : anticiper et négocier les clauses contractuelles.

💡 À retenir

Le cycle de vie d'un produit impose 4 postures achats différentes : sécuriser l'approvisionnement au lancement, accompagner la croissance par le volume, défendre la rentabilité en maturité, et limiter les pertes en déclin. Caler sa stratégie sur la bonne phase évite de piloter tout le portefeuille avec les mêmes réflexes.

🔧 **Astuce** — reclassiez votre portefeuille produits par phase de cycle de vie au moins une fois par an : une même référence peut glisser de maturité à déclin plus vite qu'on ne le pense, et les leviers achats pertinents changent avec elle.

