



## LA LETTRE DES ACHATS (152 - juillet-août 2007)

### Le conseil achats se structure : Trois grands profils de prestataires



... Les positionnements présentés dans cette cartographie ne se veulent pas un étalon de mesure absolu. Il s'agit de donner une vue la plus synthétique possible d'un marché complexe.

Il n'existe pas dans ce domaine de travaux d'étude équivalent à celui proposé ici. Afin de clarifier l'offre, la segmentation par niveaux de conseil (opérationnel, management, stratégique) s'appuie sur la dominante des prestations de chaque cabinet.

Néanmoins, certains cabinets peuvent mener des missions plus larges que celles représentées ici. La frontière entre conseil en management et conseil opérationnel est tout particulièrement « poreuse ».

En abscisses, la taille des marchés (de niche à global) se réfère à l'envergure des missions confiées aux cabinets. Ce critère s'appuie notamment sur les volumes d'achat traités par mission. Là encore, ce critère comporte une dimension qualitative. Aussi, des fluctuations importantes peuvent être observées au cas par cas. Bien noter que les spécialistes achats couvrent tout le spectre.