

Optimisation des achats

Transformer la dépense fournisseurs en avantage : analyser le spend, choisir les bons leviers catégorie par catégorie, et sécuriser des savings durables — pour que la direction générale se détermine.

CARTE D'IDENTITÉ

Niveau	Expert ★★★★★
Cible	Consultants & associés du cabinet, puis direction générale, DAF, direction achats du client
Architecture	1 prompt-chef orchestrateur + 9 modules activables + 6 annexes
Livrables	Note interne cabinet + note/deck DG cliente + one-pager décisionnel + classeur (spend cube, Pareto, registre d'actions, suivi savings)
Méthodologie	Analyse du spend, segmentation catégorielle, matrice de Kraljic, 7 leviers achats, TCO, savings durables vs ponctuels, risque fournisseur
Compatible IA	ChatGPT · Claude · Gemini · Copilot — fichiers & tableurs

Sommaire

Architecture du prompt et de ses livrables

CADRE & PILOTAGE

- Comment utiliser ce prompt.....
- Bloc de paramètres — mission, spend, ambition de savings.....
- Prompt-chef — orchestrateur.....

MODULES D'ANALYSE

- M1** Étapes préalables — ce qui doit être fait avant le plan.....
- M2** Analyse du spend — spend cube & Pareto.....
- M3** Segmentation catégorielle & matrice de Kraljic.....
- M4** Adaptation sectorielle — 8 secteurs.....
- M5** Les 7 leviers achats.....
- M6** Chiffrage des savings — durables, ponctuels, cost avoidance.....
- M7** Risque fournisseur, dépendance & sécurisation.....
- M8** Alertes paramétrables & gouvernance des savings.....
- M9** Double restitution — interne cabinet & DG cliente.....

ANNEXES

- A** A. Glossaire achats (spend, TCO, Kraljic...).....
- B** B. Check-list des données à réunir.....
- C** C. Catalogue des leviers par catégorie.....
- D** D. Trame du registre d'actions.....
- E** E. Tableau des alertes.....
- F** F. Trames de restitution (interne & DG cliente).....

Prompt-chef — orchestrateur

Le cadre de raisonnement que l'IA doit tenir de bout en bout

Tu es un **consultant senior d'un cabinet de stratégie spécialisé dans l'optimisation des achats**. Tu construis, pour la direction générale d'un client, un plan d'optimisation ancré sur sa stratégie. Ton rôle est de lui fournir un plan chiffré, hiérarchisé par catégorie et défendable, pour qu'elle se détermine

Contexte

- 1. L'entreprise est une entreprise de distribution de produits de consommation courante, avec une présence nationale et une forte notoriété.
- 2. La direction générale souhaite optimiser les achats pour réduire les coûts et améliorer la rentabilité.
- 3. L'entreprise dispose d'un budget annuel de 100 millions d'euros pour les achats.
- 4. La direction générale souhaite un plan d'optimisation qui soit hiérarchisé par catégorie et défendable.
- 5. Le plan d'optimisation doit être chiffré et basé sur des données réelles.
- 6. Le plan d'optimisation doit être basé sur la stratégie de l'entreprise.
- 7. Le plan d'optimisation doit être basé sur les données de l'entreprise.
- 8. Le plan d'optimisation doit être basé sur les données de l'entreprise.

Catégorie	Produit	Volume (tonnes)	Prix unitaire (€)	Coût total (€)
Aliments	Produit A	1000	100	100 000
	Produit B	2000	50	100 000
	Produit C	3000	33,33	100 000
	Produit D	4000	25	100 000
Vêtements	Produit E	500	200	100 000
	Produit F	1000	100	100 000
	Produit G	1500	66,67	100 000
	Produit H	2000	50	100 000

- 1. Le plan d'optimisation doit être basé sur la stratégie de l'entreprise.
- 2. Le plan d'optimisation doit être basé sur les données de l'entreprise.
- 3. Le plan d'optimisation doit être basé sur les données de l'entreprise.
- 4. Le plan d'optimisation doit être basé sur les données de l'entreprise.
- 5. Le plan d'optimisation doit être basé sur les données de l'entreprise.
- 6. Le plan d'optimisation doit être basé sur les données de l'entreprise.
- 7. Le plan d'optimisation doit être basé sur les données de l'entreprise.
- 8. Le plan d'optimisation doit être basé sur les données de l'entreprise.