

GUIDE

**5 min pour
comprendre
pourquoi s'équiper
d'une solution
Pilotage Achats**



5 min pour comprendre pourquoi s'équiper d'une solution **Pilotage Achats** ?

01. Qu'est-ce qui définit un système efficace de mesure de la performance du processus achat ?

Une solution efficace de mesure de la performance achats permet d'élaborer des plans d'actions qui prennent en compte les besoins des entreprises, mais aussi leur environnement. Elle permet de mesurer la performance interne (les actions liées aux achats) et externe (la performance des fournisseurs).

Un bon système d'évaluation de la performance du service achats ne se mesure donc pas uniquement sur la base de critères tarifaires ou économiques, mais aussi sur des KPI liés à l'utilisation, la fiabilité, la qualité, le risque et la relation fournisseurs.

02. Quels sont les principaux indicateurs de performance du processus achat ?

Les indicateurs de la performance achat permettent d'analyser et de mesurer la qualité des actions des fournisseurs et des acteurs et par conséquent, d'évaluer la qualité du processus d'approvisionnement de l'organisation. Le logiciel d'évaluation de la performance achat Oxalys permet au responsable achat de suivre entre autres :

- **le coût moyen d'opération** : gestion d'une offre, paiement d'une facture
- **le délai moyen de traitement d'une action achat** : demande d'achats, mise en paiement d'une facture fournisseurs, ...
- **la qualité des partenaires** : un KPI mesurable selon plusieurs indicateurs : délai, production, qualité des services, prix, compétences internes...
- **taux de retards** : un indicateur de performance qui s'applique aux fournisseurs comme aux intervenants internes
- **statut des documents** : calcul du nombre de documents en attente, traités, signés, validés...
- ...

03. Pourquoi mesurer la performance achats ?

Il est utile de mesurer la performance d'achat pour définir où et comment améliorer les processus. Pour pouvoir mesurer les KPI achat, il est conseillé de standardiser ses méthodes et les indicateurs de performance choisis. En mesurant durablement les indicateurs de performance définis, il sera plus simple d'analyser l'évolution de ceux-ci sur une période plus ou moins longue.

04. Quel est l'utilité d'un logiciel de Business Intelligence dans la performance achats ?

Le logiciel de business Intelligence (BI) est un outil d'informatique décisionnel dont se servent les responsables achats pour collecter, **analyser et restituer des données qui serviront à la prise de décision stratégique.** Un logiciel BI permet non seulement de traiter des données en vue d'un reporting mais aussi d'éditer des tableaux de bord permettant d'évaluer la performance achat au sein de l'entreprise.

05. Quels sont les principaux KPI achats à mettre en place ?

Il existe de nombreux indicateurs de KPI achats à mesurer, leur choix est spécifique à chaque cas et aux objectifs fixés. Parmi les plus pertinents se trouvent :

Les indicateurs de performance économique :

- montant annuel des achats
- panier moyen d'achats
- les gains d'achats

Les indicateurs d'activité :

- le nombre de demande d'achats
- le coût d'approvisionnement par commande
- le nombre de fournisseurs par type de commandes
- le nombre de fournisseurs

Les indicateurs de qualité :

- les commandes non conformes
- la performance des fournisseurs
- le délai moyen du traitement d'une commande

06. Qu'est-ce que le fonctionnement en mode projet dans un service achat ?

Gérer les achats en mode projet est le travail de l'acheteur principal. Celui-ci pilote son projet en mettant à contribution les ressources internes de l'entreprise. Le mode projet achats nécessite de travailler avec d'autres services (juridique, qualité, logistique...) pour aboutir à un plan d'action achats qui sera suivi par les différents acteurs en lien avec ce plan.

07. Quels sont les domaines d'application d'une gestion de projets achats ?

Le pilotage stratégique et opérationnel des projets et activités liés aux achats couvre des domaines variés, en voici une liste non-exhaustive :

- la gestion et le suivi des consultations (publiques /privées)
- la gestion et le suivi des procédures marchés
- la gestion et le suivi de DOA (Dossier Achats)
- la gestion et le suivi de l'exécution de contrats
- la gestion et le suivi de projets d'innovation fournisseurs
- la gestion et le suivi de plan de progrès fournisseurs
- la gestion et le suivi des projets Achats

08. Comment mettre en place un système de projet achat ?

La première étape de l'implémentation d'un projet d'achats au sein d'une entreprise est la **sensibilisation du personnel aux enjeux de la fonction achats**. Ensuite, il faut tenir compte des besoins de chaque département ou métier. Tous ont des besoins différents qu'il est nécessaire de comprendre et de prendre en compte dans l'élaboration d'un plan d'achats. Enfin, après avoir défini chaque étape du projet, il reste à mettre en place le plan d'action et définir des objectifs mesurables.

09. Quelles sont les étapes du pilotage de projet achats ?

Chaque projet est différent mais voici les grandes étapes d'un projet Achats de consultation à titre d'exemple :

- l'expression du besoin
- la consultation des fournisseurs
- l'appel d'offres
- la sélection du fournisseur
- la négociation des tarifs et des conditions de vente
- la gestion des contrats
- le lancement du projet
- le suivi des actions
- l'analyse des données
- Le contrôle qualité
- L'application de mesures rectificatives en cas de besoin