

## Les KPI, une nécessité pour le pilotage de la Fonction ACHAT

Le suivi de la performance des Achats est un axe fondamental pour le développement de cette fonction au sein de toute organisation. Dans ce cadre, la mise en place de KPI s'impose pour mettre à la disposition des managers les moyens nécessaires pour évaluer leurs actions et prendre les bonnes décisions.

### Quels sont alors les KPI les plus pertinents qui vont faciliter le pilotage de la fonction Achat ?

La définition de ces KPI implique la prise en compte des 4 axes stratégiques suivants et des indicateurs y afférents: l'efficacité de l'équipe Achat; le niveau de conformité aux processus et à la politique d'achat en vigueur; le niveau de performance des fournisseurs; la conformité aux exigences RSE.

#### 1. Mesurer l'efficacité de l'équipe Achat par rapport au coût interne de sa gestion :

- Mesurer les économies réalisées (réduction des coûts) par rapport aux budgets / estimations
- Définir les écarts enregistrés entre les offres négociées et les offres initiales
- Identifier la durée moyenne d'un cycle d'achat depuis la réception d'une demande d'achat jusqu'à l'émission du bon de commande correspondant et son envoi au fournisseur
- Définir le nombre de fournisseurs référencés par article
- Définir le nombre et le volume d'achats traités par acheteur et par groupe d'acheteurs
- Définir le nombre de nouvelles références d'articles proposées et retenues. Cet indicateur traduit la participation des équipes Achat dans l'innovation des produits et des services proposés
- Mesurer le taux des achats pris en charge par l'entité Achat

#### 2. Évaluer le niveau de conformité aux processus et à la politique d'achat en vigueur :

Le niveau de conformité aux processus et à la politique d'achat en vigueur peut être évalué à travers le pourcentage des achats couverts par des commandes, par des contrats ou encore par des mises en concurrence. Il est également intéressant, dans ce cadre, d'identifier les achats par catégorie et par fournisseur, par entité et par région. Le pourcentage des commandes urgentes constitue aussi un indicateur pertinent pour l'évaluation de la conformité.

### 3. Évaluer la performance des fournisseurs :

Aussi, il est essentiel d'évaluer la performance des fournisseurs en termes de délais, de qualité et de conformité aux exigences.

Les indicateurs cibles dans ce cadre sont : le pourcentage des achats réalisés ou livrés dans les délais, le pourcentage des livraisons et des réalisations conformes aux exigences et également le nombre et le taux de litiges survenus.

### 4. Évaluer le niveau de conformité aux exigences RSE :

Les exigences RSE offrent à la fonction Achat un cadre de travail et des engagements qu'il faut respecter et suivre pour évaluer le degré de conformité. À cet effet, nous pouvons mesurer le pourcentage des paiements fournisseurs effectués dans les délais ou encore le pourcentage des consultations qui prennent en compte les critères RSE.

Disposer et suivre l'ensemble de ces KPI ne peut s'avérer pertinent que s'ils sont assortis d'objectifs clairs et précis. L'appréciation et l'évaluation de la performances Achat se fait ainsi par un rapprochement et une comparaison entre les résultats de chaque axe et les objectifs fixés, selon une périodicité définie pour chaque indicateur.

**Afin de maintenir un rythme régulier dans le suivi de la performance des achats, la production et la diffusion des KPI doivent être automatisées, ce qui met le choix et la mise en place d'un SI Achats complet et performant au centre de cette démarche.**

**Le SI Achats doit intégrer des fonctionnalités relatives à la production et la diffusion des KPI, dont notamment :**

- **La traçabilité de toutes les étapes du processus d'achat, depuis l'expression du besoin (demande d'achat) jusqu'au paiement du fournisseur**
- **La centralisation et la structuration des données des achats : système intégré, base de données centralisée, utilisation des référentiels, affectation des achats aux référentiels (entités, catégories, familles d'achats, fournisseurs, acheteurs ...)**
- **La validation des données à travers des processus workflow. Ceci permet de fournir des données précises, actualisées et contrôlées**
- **L'intégration d'un module pour l'évaluation périodique des fournisseurs selon des critères paramétrables et personnalisables**
- **La génération et la diffusion automatiques (par mail ou mise à disposition au niveau de l'intranet) des TDB et des KPI selon les périodicités souhaitées.**

**Enfin, nous l'aurons compris, la performance de la fonction Achat, une nécessité qui s'impose de plus en plus et qui implique la mise en place des bons KPI et du bon SI !**