

La mesure de la performance achat, un projet d'entreprise

Mesurer la performance a toujours constitué un terrible défi pour les directeurs des achats, qui n'ont pourtant d'autre choix s'ils veulent améliorer leurs résultats et donner plus de visibilité à leur fonction.

Nous sommes trop vite tombés dans l'écueil de l'auto-congratulation avec les premiers résultats encourageants qui ont suivi **réorganisations et plans de réductions** drastiques. Ils ont certes contribué à **professionnaliser la fonction achats**, tout en améliorant les performances de nos entreprises. Mais pour réussir vraiment, il convient d'inclure dans cette démarche tous les acteurs qui ont permis d'atteindre ces succès. Il faut donc parler de performance opérationnelle de la chaîne de valeur et non de la performance achat.

Concrètement, qu'est-ce qui va changer ?

→ D'abord, il faut multiplier les **indicateurs pertinents**.

- Mesure des économies et des **coûts évités**.
- Application des politiques et stratégies d'achat.
- **Performance qualité** des fournisseurs, des processus.
- **Satisfaction des clients** internes.
- Amélioration des bases de données...

A vous de trouver les indicateurs qui vous correspondront le mieux, ils sont infinis.

Ils doivent en revanche posséder les qualités qui font d'eux de bons indicateurs :

- Ils sont simples et attractifs.
- Ils sont compris et partagés par le plus grand nombre.
- Ils ont un **objectif défini**.
- Ils s'inscrivent dans le temps.
- Ils sont soumis à une **analyse critique** à chaque évolution.

→ Attention, vous ne devez pas essayer de tout mesurer non plus, ce serait contre-productif.

→ Enfin, pour qu'il fonctionne, ce projet doit concerner toute l'entreprise. Les données doivent être viables, fiables et facilement accessibles. Vous élargirez donc la gestion de ces indicateurs, afin qu'ils ne dépendent pas uniquement de la fonction achats. **Communication et partage** sont les maître-mots pour obtenir la plus large adhésion possible.