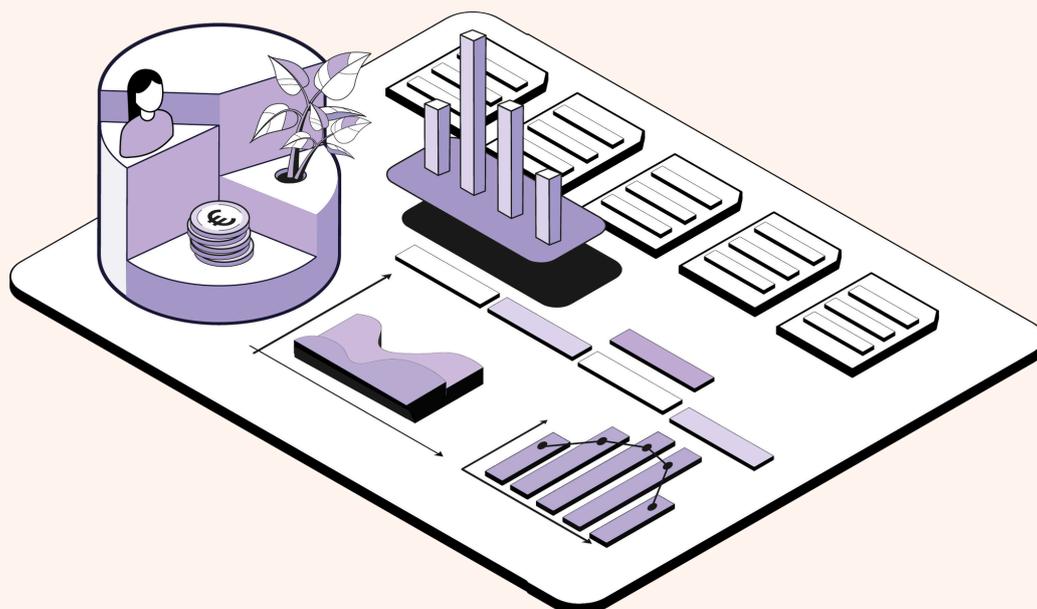




Construire un tableau de bord Achats 360°

Organisation data, indicateurs et pilotage 360°

De la structuration des données Achats à la mise en place d'indicateurs fiables, découvrez comment créer un outil clair et complet pour optimiser les coûts, anticiper les risques et suivre vos engagements RSE.



Enjeux et Objectifs du data management



01 Enjeux et Objectifs

On ne peut améliorer que ce que l'on peut mesurer.

C'est une évidence... et pourtant, c'est là que la plupart des organisations trébuchent.

Notre constat est clair : dans plus de 9 services Achats sur 10, la donnée n'est ni suffisamment structurée, ni pleinement intégrée à l'ERP, et la couverture des approvisionnements est trop limitée pour offrir un pilotage financier digne de ce nom.

Résultat : des heures perdues à bricoler des extractions, à recouper des fichiers, à corriger des incohérences... et parfois même, l'incapacité à savoir si la performance économique progresse ou régresse.

C'est un problème universel. Quelle que soit la taille ou le secteur, presque tous les services Achats sont touchés.

Et cela va bien au-delà du simple confort de travail : les Achats représentent en moyenne plus de 50 % du chiffre d'affaires d'une entreprise, mais aussi plus de 80 % de ses impacts RSE.

Aujourd'hui, l'extra-financier n'est plus une option.

Entre la CSRD, les bilans carbone et les attentes des parties prenantes, la maturité data ne se cache plus derrière des tableaux approximatifs.

Sans un socle solide, impossible de coordonner efficacement la performance économique et l'impact extra-financier.

Et c'est là que réside le paradoxe : structurer une organisation data performante n'a rien de complexe.

Bien fait, c'est même libérateur. Cela transforme la donnée brute en décisions éclairées, en risques anticipés, en objectifs alignés.

Dans ce guide, nous allons vous montrer comment. Nous allons démystifier la construction d'un pilotage 360°, capable de connecter le financier et l'extra-financier, de réduire les risques et de révéler des leviers de performance que vous n'imaginiez peut-être même pas.

Étape par étape, vous verrez qu'il ne s'agit pas seulement d'améliorer vos tableaux de bord... mais de changer la manière dont votre organisation Achats pense, décide et agit.



Pourquoi la donnée conditionne la maturité et donc la performance ?



02

Un potentiel mal exploité

Dans la plupart des organisations, la donnée Achats est une matière première mal exploitée : éclatée entre différents outils, saisie de façon hétérogène, ou limitée à un suivi de conformité.

Pourtant, elle est le carburant indispensable pour piloter à la fois la performance économique et les engagements extra-financiers.

Et si une grande partie de votre capacité de décision reposait sur des informations incomplètes, imprécises... voire invisibles ?

Erreurs de saisie, retraitements manuels, indicateurs déconnectés de la réalité terrain : ces failles coûtent chaque jour du temps, de l'argent et de l'efficacité stratégique.

Sans une structuration professionnelle des données et des outils de pilotage intégrés, il devient impossible d'anticiper les risques, de mesurer les gains réels ou de coordonner efficacement le financier et l'extra-financier.

À l'heure où les Achats représentent en moyenne plus de 60 % du chiffre d'affaires et plus de 80 % des impacts RSE des entreprises, la faiblesse du socle data n'est plus un détail technique : c'est un frein majeur à la transformation. Les réglementations comme la CSRD ou les bilans carbone rendent cette maturité incontournable.

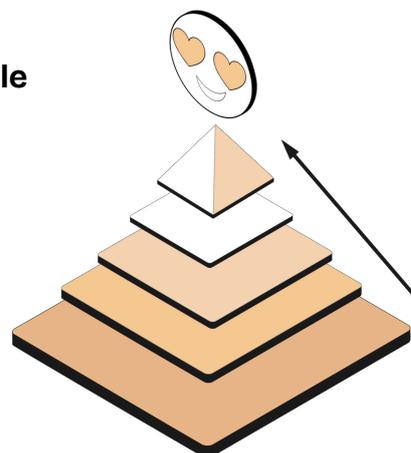
Structurer ses données et mettre en place un tableau de bord 360° fiable, c'est choisir la lucidité et l'agilité.

C'est passer d'un pilotage approximatif à une maîtrise en temps réel des coûts, des risques et des impacts.

C'est aussi créer un langage commun qui aligne les Achats, la Finance, la Supply Chain et le RSE autour d'indicateurs partagés et actionnables.

Ce chapitre vous montre pourquoi la donnée n'est pas qu'une trace à archiver, mais un levier stratégique.

Et comment, bien organisée et bien exploitée, elle peut devenir un moteur de performance, de résilience et de durabilité pour votre fonction Achats.



02 Connaître sa maturité data

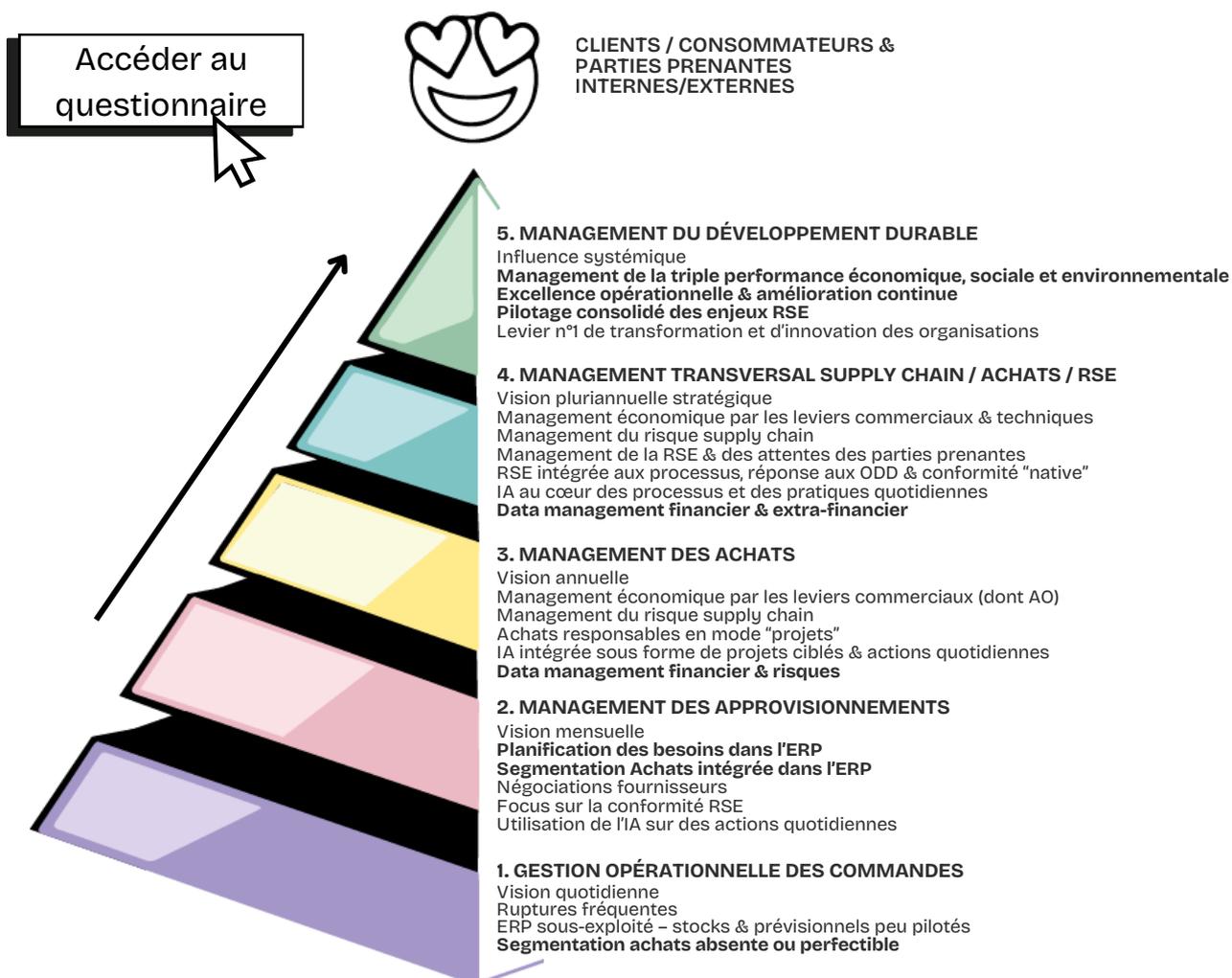
Une organisation data Achats solide se construit dès la mise en place du service Approvisionnements.

C'est là que se posent les bases : codifications, intégration ERP, couverture complète des flux.

Le principal frein rencontré par les services Achats de niveau 3 pour progresser vient presque toujours d'un niveau 2 mal structuré : données éclatées, architecture inefficace, ERP sous-exploité.

Sans ce socle fiable, impossible d'atteindre un pilotage 360° performant.

La pyramide de maturité data met en évidence cette réalité : plus les fondations sont solides, plus il devient possible de relier le financier et l'extra-financier, d'anticiper les risques et de créer de la valeur durable.



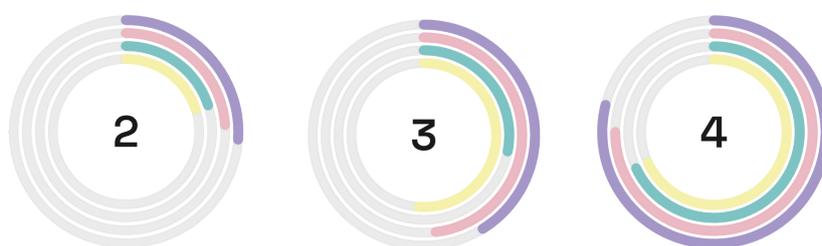
02 Maturité & Performance

Les données sont le socle de toute montée en maturité.

Sans une organisation data fiable et intégrée, impossible d'atteindre l'obligation de résultat, de progresser vers les niveaux supérieurs et de libérer le potentiel de performance.

Les analyses le montrent : en passant d'un niveau 2 à un niveau 4 avec un socle data solide, les gains peuvent atteindre +25 %, qu'il s'agisse d'économies, de maîtrise des risques, de performance RSE ou d'alignement avec les attentes des parties prenantes.

Sans ce socle, la progression se bloque et l'impact sur la performance financière est considérable.



	Niv.2	Niv.3	Niv.4
Management de la performance économique	16%	46%	79%
Management du risque sur la Supply Chain	10%	52%	75%
Management de la RSE	5%	43%	68%
Management des parties prenantes	5%	47%	68%

Le socle indispensable du passage en niveau 2



03

Constat type du Niveau 1

Dans de nombreuses organisations, les fonctionnalités de planification, de traçabilité et de pilotage des approvisionnements existent sur le papier, mais ne sont que partiellement exploitées.

Les outils et paramétrages (calcul des besoins nets, codifications analytiques, seuils d'alerte, automatisations) sont parfois amorcés mais rarement déployés à l'échelle de tous les flux, limitant fortement leur impact.

Les données sources – délais, historiques de consommation, couvertures de stock – restent hétérogènes, ce qui empêche toute automatisation cohérente.

La couverture du processus approvisionnement est souvent incomplète :

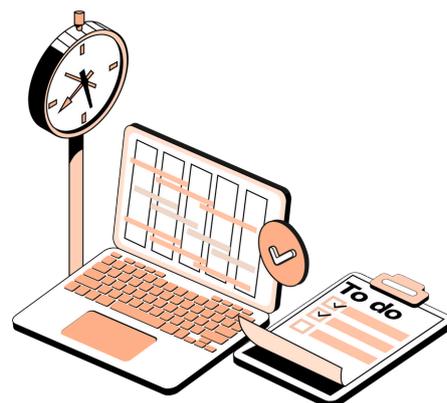
Une part importante des dépenses (achats ponctuels, prestations, imports spécifiques, équipements) échappe encore au circuit normalisé. Cette situation :

- Dilue le contrôle opérationnel et budgétaire
- Fragilise la cohérence des données
- Complexifie le travail du service Achats avec des reconstitutions et retraitements manuels

Ces lacunes entraînent des conséquences directes :

- Planification peu fiable
- Risque accru de ruptures et de litiges
- Coûts logistiques et stocks excessifs
- Productivité réduite par les ajustements manuels permanents

Pour passer au niveau supérieur, il est indispensable de généraliser la couverture du processus approvisionnement à l'ensemble des dépenses récurrentes, d'homogénéiser les données, de fiabiliser les paramétrages et d'installer un cadre de pilotage clair, partagé entre toutes les parties prenantes.



03

L'humain sous tension

Dans de nombreuses organisations, la fonction Approvisionnements repose sur un nombre limité de profils opérationnels, souvent surchargés, travaillant sans relais structuré ni gouvernance claire.

Périmètre géré

Ces profils gèrent simultanément :

- Des centaines à plusieurs milliers de références actives
- Un portefeuille fournisseurs large, couvrant matières premières, négoce, emballages, sous-traitance, prestations
- Des commandes quotidiennes à forte volumétrie, incluant relances, gestion des litiges, suivi transport et coordination interservices

Fonctionnement en mode réactif

L'activité s'organise principalement autour de l'urgence :

- Traitements manuels systématiques (commandes, seuils, relances)
- Planification fragmentée ou inexistante à moyen terme
- Automatisation limitée, souvent cantonnée à quelques flux majeurs
- Interactions transverses non formalisées avec la production, la logistique, la finance ou l'ADV

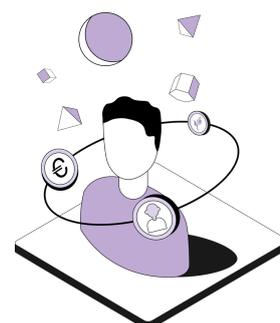
Saturation et dépendance organisationnelle

Ce modèle rend l'organisation fortement dépendante de quelques personnes clés, avec une continuité de service reposant sur leur disponibilité et leur connaissance empirique des flux.

Conséquences :

- Difficulté à transférer les compétences et à former de nouveaux arrivants
- Peu ou pas de temps pour structurer, analyser et optimiser
- Risques accrus d'erreurs, de doublons, de retards et de tensions interservices

Ce fonctionnement, s'il perdure, maintient la fonction dans un état permanent de vulnérabilité et freine toute montée en maturité.



03

Un socle data fragmenté

La structuration des données reste l'un des verrous majeurs pour progresser en maturité.

Elle conditionne directement la fiabilité de la planification, la pertinence des seuils de réapprovisionnement, la traçabilité des flux et la capacité à piloter la performance à un niveau stratégique.

Nomenclatures articles

Les nomenclatures sont souvent incomplètes ou hétérogènes selon les sites ou services.

Certaines familles manquent de codification claire, présentent une granularité insuffisante ou utilisent des désignations obsolètes.

Ces lacunes rendent l'exploitation fiable des données difficile, dégradent la précision des couvertures et compliquent toute analyse consolidée.

Classification fournisseurs

La base fournisseurs manque fréquemment de structuration : hiérarchisation absente ou floue (stratégique / critique / occasionnel), référencements implicites, absence de référentiel consolidé sur les volumes, prix ou conditions contractuelles.

Cela limite la capacité à piloter les risques et à bâtir une stratégie fournisseurs solide.

Historique de consommation et seuils

Les historiques de consommation sont souvent fragmentés, incomplets ou rattachés à des codifications incohérentes.

Les seuils de réapprovisionnement, rarement intégrés aux systèmes, sont recalculés manuellement et sans méthode homogène.

Les taux de couverture, pourtant indicateurs clés, ne sont pas suivis de manière régulière.

Conséquences

Sans référentiel fiable :

- La donnée ne peut servir de base solide à la planification et aux arbitrages
- Les fonctions Achats et Finance travaillent sur des bases incomplètes
- Les niveaux de stock échappent au contrôle, les engagements ne sont pas pilotés, et les leviers économiques restent hors de portée

03

Une limite à toute progression

Les dysfonctionnements du niveau 1 combinant organisation, système d'information et structuration des données ont un impact direct sur la performance opérationnelle.

Dans cet état, la fonction Approvisionnements ne peut ni sécuriser les flux, ni stabiliser les niveaux de stock, ni soutenir efficacement la stratégie Achats à moyen terme.

Surcharge et dépendance humaine

La concentration des tâches sur un nombre limité de profils saturés bloque toute capacité d'analyse, de projection ou de structuration. L'activité se résume à la gestion d'urgences, dans un mode réactif permanent, sans filet de sécurité. Cette dépendance critique au facteur humain empêche toute dynamique de progrès durable.

Flux physiques et financiers désalignés

Les flux entrants sont gérés sans synchronisation avec les besoins réels de production ou les cycles de vente :

- Retards et erreurs de commandes
- Litiges fournisseurs fréquents
- Coûts logistiques élevés (commandes fragmentées, urgences, sous-optimisation du transport)
- Réceptions mal alignées sur les besoins réels

En parallèle, les dépenses sont mal tracées, rendant le suivi budgétaire imprécis et l'analyse de performance économique incomplète.

Stocks et indicateurs dégradés

L'absence de pilotage prévisionnel entraîne souvent une explosion des niveaux de stock sur certaines familles, combinée à des ruptures récurrentes sur d'autres :

- Pas de logique claire de couverture ou de seuils de sécurité
- Perte de visibilité sur la valeur immobilisée
- Absence de suivi régulier des taux de rotation ou de couverture

Un frein structurel à la maturité Achats

Sans données fiables et sans maîtrise de la chaîne approvisionnements, il est impossible de déployer une stratégie de sourcing, de contractualisation, de segmentation ou d'intégration RSE.

L'organisation reste contrainte à fonctionner sans réelle articulation stratégique entre Achats et Approvisionnements, ce qui bloque la montée en maturité.

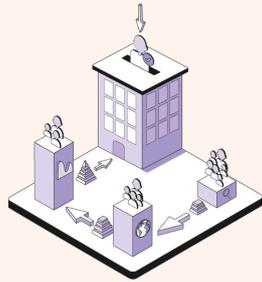
Passer au niveau 2 de maturité



04 Plan d'action

L'amélioration de la fonction Approvisionnements repose sur 6 chantiers majeurs, à engager de façon progressive et coordonnée. Chacun répond à un objectif précis de structuration opérationnelle, de fiabilisation des données, ou de mise sous contrôle du pilotage.

01



Renforcement des ressources

02



Refonte des nomenclatures

03



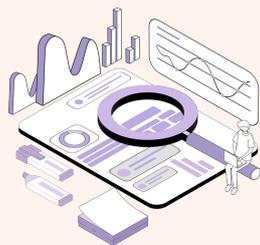
Consolidation du processus Appros

04



Paramétrage ERP

05



Mise en place de la planification

06



Gouvernance & pilotage

04 Renforcement des ressources

Identifier le manque de ressources, première étape vers la structuration

Avant de chercher à structurer un service Approvisionnements, il est essentiel de vérifier si la capacité humaine disponible permet réellement d'engager ce chantier.

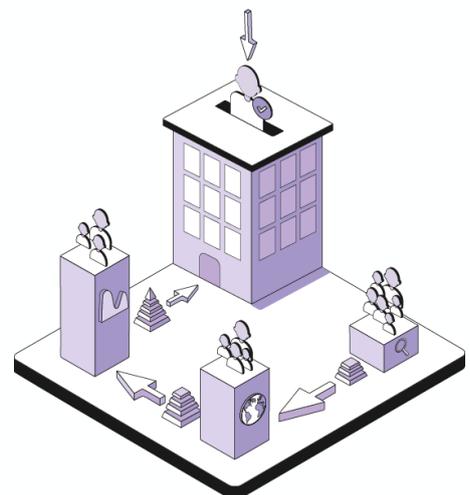
Dans de nombreuses organisations, la surcharge quotidienne des équipes ne laisse aucune marge pour mettre en place de nouvelles méthodes, fiabiliser les données ou installer des outils de pilotage.

Un indicateur simple : si plus de 90 % du temps est consacré aux urgences opérationnelles (passation de commandes, relances, gestion des litiges) et moins de 10 % à l'analyse ou à la structuration, alors la progression vers un niveau 2 de maturité est impossible sans renfort.

Dans ce cas, deux solutions s'offrent à vous :

- Recruter un profil expérimenté pour stabiliser les flux et dégager du temps de structuration.
- Faire appel à un cabinet de conseil spécialisé comme Swott, pour sécuriser les opérations, structurer les routines et installer une gouvernance data et process, tout en vous laissant la possibilité d'ajuster l'organisation cible une fois les bases posées.

Ne pas traiter ce manque de ressources revient à repousser indéfiniment la montée en maturité. Inversement, le combler rapidement permet non seulement de sécuriser la continuité des flux, mais aussi de lancer les projets qui feront passer votre service à un véritable pilotage 360°.



04 Segmentation

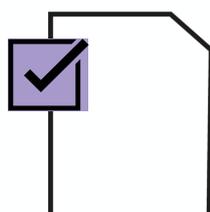
La mise en place d'une cartographie précise et d'une segmentation rigoureuse du portefeuille fournisseurs dans le système de gestion permettra aux équipes d'ancrer durablement un pilotage efficace des stocks, d'optimiser la planification des besoins et de fiabiliser l'ensemble du processus d'approvisionnement.

Année	Mois	Catégories - Achats	Familles - Achats	Sous-Familles -	Sous-Famille	Sous-Famille	Sous-Famille	Sous-Famille 5
2025	8	Packaging	Bouteilles	Bouteilles en verre
2025	12	Packaging	Bouteilles	Bouteilles en verre
2025	1	Packaging	Bouteilles	Bouteilles en verre
2025	7	Packaging	Bouteilles	Bouteilles en verre
2025	3	Packaging	Bouteilles	Bouteilles en verre
2025	8	Packaging	Bouteilles	Bouteilles en verre
2025	11	Packaging	Bouteilles	Bouteilles en verre
2025	3	Packaging	Bouteilles	Bouteilles en verre
2025	4	Packaging	Bouteilles	Bouteilles en verre
2024	1	Packaging	Bouteilles	Bouteilles en verre

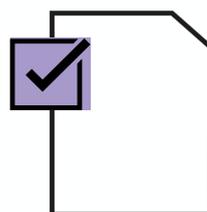
Le principal enjeu de cette étape réside dans l'harmonisation des données au sein du système de gestion, en particulier la mise à jour des fiches articles et fournisseurs. Cette mise à jour doit garantir que le nombre et la structure des champs disponibles permettent d'intégrer toutes les informations nécessaires au pilotage des approvisionnements, des stocks et de la performance fournisseurs.



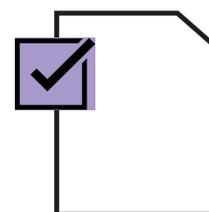
Table des nomenclatures



Modèle de fiche article ERP



Modèle de fiche Fournisseur ERP

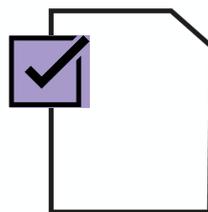
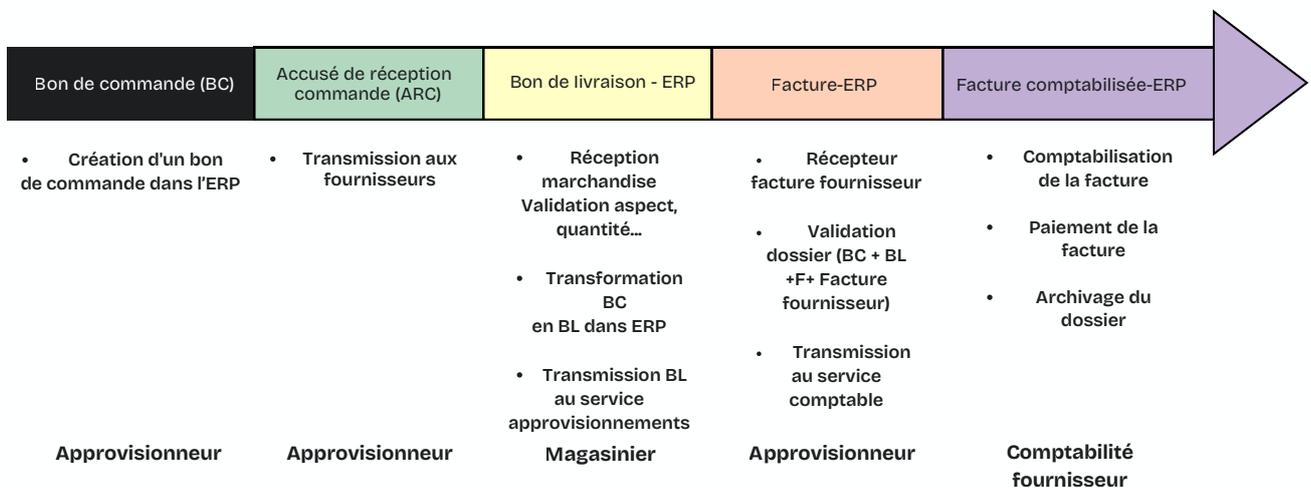


Processus de création et mises à jour des fiches articles et fournisseurs dans l'ERP

04 Processus approvisionnement

La consolidation et le déploiement de nomenclatures structurées, cohérentes et pérennes constituent un prérequis essentiel pour fiabiliser les données de base.

Cette étape est la clé pour mettre en place un processus d'approvisionnement plus efficace, automatisé et piloté, capable de soutenir durablement la performance opérationnelle, logistique et financière de l'organisation.

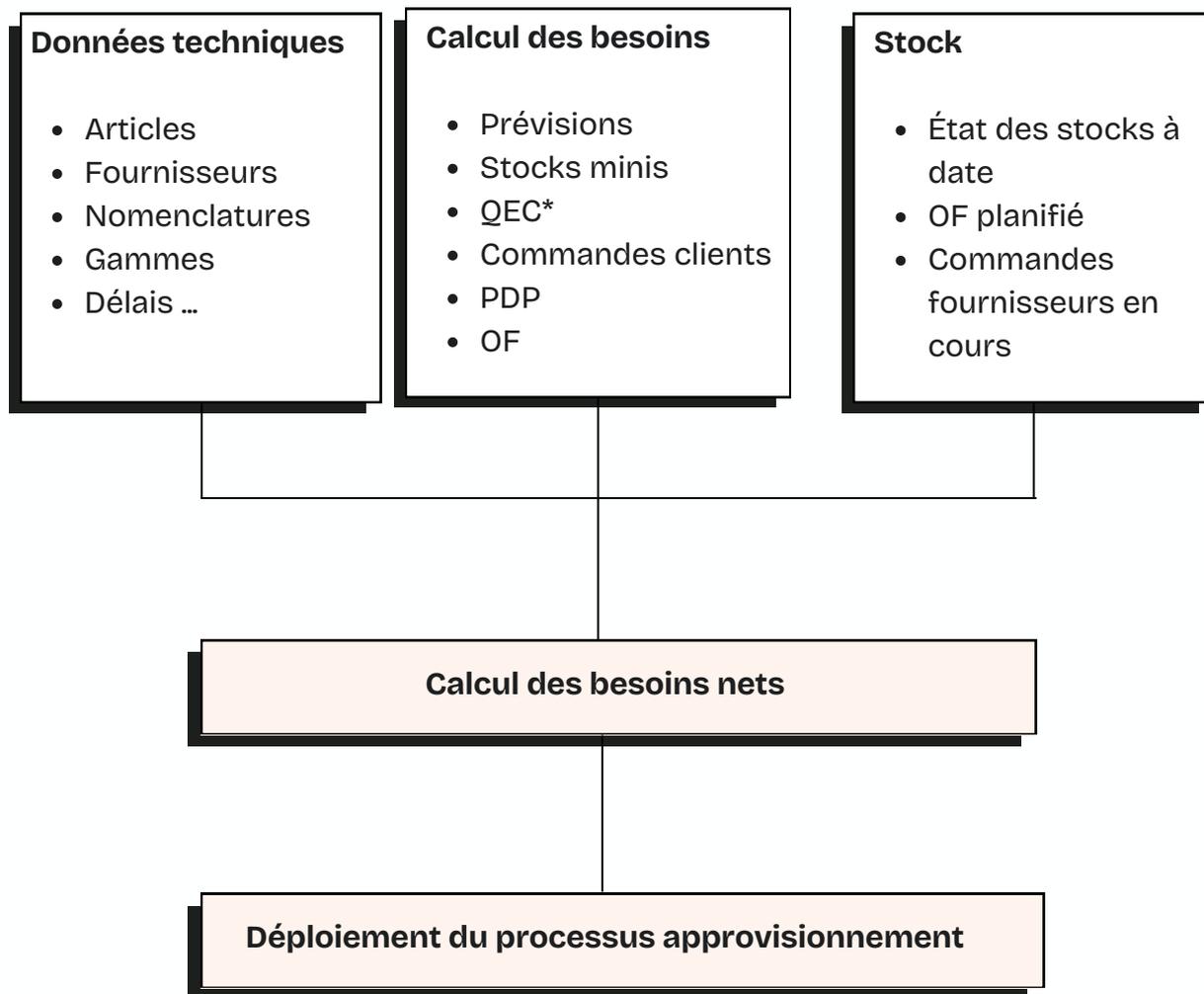


Processus approvisionnement déployé dans l'ERP

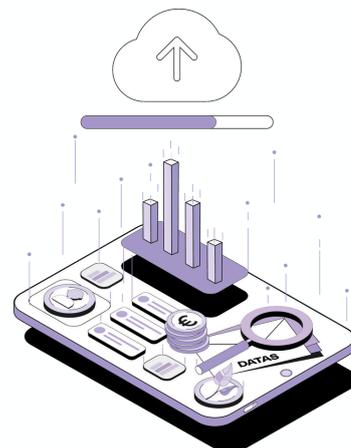


04 L'outil de planification

La mise en place des nomenclatures et d'un processus approvisionnement structuré ouvrira la voie à la préparation d'un outil de planification, qui pourra être géré en tout ou partie au sein du système de gestion de l'entreprise.



*QEC - Quantités économiques de commande



04 Gouvernance & Pilotage

Une fois le service Approvisionnements structuré, il sera essentiel d'en assurer la pérennité en mettant en place des indicateurs de performance clairs, suivis et partagés avec l'ensemble des parties prenantes.

Ces KPIs – taux de service fournisseur, niveau de couverture, fiabilité des prévisions, valeur de stock – constitueront le tableau de bord de référence pour piloter l'activité, détecter rapidement les dérives et ancrer une dynamique d'amélioration continue.



Tableau de bord de
gouvernance des
approvisionnements



Niveaux 3 & 4 – Exploitation des données extraites de l'ERP



05

Le cap du niveau 3

Passer du niveau 2 au niveau 3, c'est franchir un cap décisif : on ne se contente plus de structurer et fiabiliser les données, on commence à les exploiter pleinement, en continu et sans retraitements manuels, pour orienter les décisions et piloter la performance de façon proactive.

Les extractions issues de l'ERP ne sont plus des instantanés figés qu'il faut retraiter dans Excel, mais des flux automatisés et standardisés, directement exploitables par les équipes.

Cette fiabilité en amont change tout : elle supprime les biais, fait gagner un temps considérable et permet de se concentrer sur l'analyse et l'action.

À ce stade, l'exploitation des données devient un levier stratégique, capable d'alimenter à la fois la performance économique et la maîtrise des risques.

Sur le plan financier, elle permet de suivre avec précision les engagements, les écarts budgétaires, les tendances de dépense par famille et la performance fournisseurs en termes de coûts.

Côté management du risque, les données mettent en lumière la dépendance à certains fournisseurs, les zones de fragilité de la supply chain, les délais réels par rapport aux délais contractuels ou encore l'exposition géographique et géopolitique des achats.

Un niveau 3 pleinement opérationnel se traduit par un pilotage régulier via un tableau de bord Achats 360° qui intègre :

- KPI financiers : suivi des engagements vs budget, évolution des prix moyens d'achat, économies réalisées par action Achats, valeur immobilisée des stocks.
- KPI de risque : taux de service fournisseur, respect des délais, dépendance fournisseur (>20 % du volume), concentration géographique des approvisionnements, fiabilité des prévisions.
- KPI opérationnels : taux de couverture stock, taux de rotation, fréquence et nature des litiges.

L'intérêt majeur du niveau 3 réside dans la régularité et l'automatisation : les indicateurs sont extraits à fréquence définie (hebdomadaire, mensuelle) directement depuis l'ERP, selon un format homogène et partagé par tous.

Plus besoin de retraitements complexes ni de consolidation manuelle ; l'énergie est focalisée sur l'interprétation et la prise de décision.

05 Structurer un tableau de bord

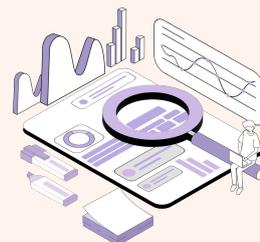
Construire un tableau de bord Achats 360° consiste à transformer des données fiables et automatisées en indicateurs clairs, partagés et actionnables, en suivant un processus structuré en cinq étapes clés allant de la collecte à l'exploitation stratégique.

01



Définition du périmètre Achats

02



Récupération des données

03



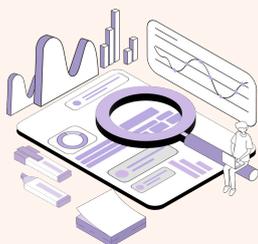
Harmonisation des données

04



Construction du tableau de bord

05



Exploitation du tableau de bord

05 Définition du périmètre

Définir le périmètre : une étape clé pour un tableau de bord fiable

Avant de construire un tableau de bord Achats, il est indispensable de clarifier précisément le périmètre couvert. Sans cette définition, les indicateurs risquent d'être incomplets, biaisés ou impossibles à comparer dans le temps.

Le périmètre Achats désigne l'ensemble des catégories et familles d'achats que l'organisation souhaite inclure dans le suivi.

Cette définition permet :

- D'harmoniser la collecte et le traitement des données
- D'assurer la cohérence entre les différents services et sites
- De rendre les indicateurs comparables et actionnables
- D'éviter les zones d'ombre où des dépenses échappent au contrôle

Un périmètre bien défini est aussi le socle pour attribuer clairement les responsabilités : qui gère les données, qui valide, qui pilote.

Les principales catégories à considérer

- Achats de production : matières premières, composants, pièces détachées, consommables de production.
- Achats de sous-traitance : prestations industrielles, opérations externalisées, services techniques.
- Achats d'investissement : équipements, machines, outillage, infrastructures.
- Achats de frais généraux : fournitures de bureau, énergie, IT, maintenance, services généraux.

Une fois ce périmètre arrêté, il doit être communiqué et partagé avec toutes les parties prenantes (Achats, Finance, Production, Supply Chain, RSE) pour garantir que chacun travaille sur la même base de données et le même langage.

Définir le périmètre, c'est tracer les contours de votre performance Achats : plus ils sont clairs, plus vos indicateurs seront pertinents et vos décisions efficaces.

**ACHATS DE FRAIS
GÉNÉRAUX**

**ACHATS DE
PRODUCTION**

**ACHATS DE
SOUS-TRAITANCE**

**ACHATS
D'INVESTISSEMENT**

05

Récupérer les données

Un tableau de bord n'est fiable que si les données qui l'alimentent le sont. La première étape pour construire un pilotage Achats 360° consiste donc à organiser la récupération des données nécessaires, en s'assurant qu'elles soient complètes, cohérentes et exploitables sans retraitements lourds.

Quoi récupérer ?

Pour permettre une analyse pertinente et une vision consolidée, il est recommandé de collecter au minimum :

- Date de facture (pour assurer un suivi temporel précis)
- Fournisseur (nom et identifiant)
- Famille d'achats (classification homogène)
- Article (désignation et code)
- Quantité commandée
- Unité de quantité (kg, m, pièces...)
- Prix d'achat unitaire
- CA facturé (valeur totale de la ligne)

Sur quelle période ?

Idéalement sur 36 mois afin de disposer d'un historique représentatif et de détecter les tendances de fond. Un minimum de 12 mois est indispensable pour obtenir une base d'analyse fiable.

Où et auprès de qui récupérer les données ?

Lorsque la structuration initiale est incomplète, il est fréquent que l'ERP ne permette pas d'extraire toutes les données nécessaires avec la qualité, la profondeur et le périmètre attendus.

C'est particulièrement vrai pour les achats indirects (souvent exclus des systèmes bien qu'ils représentent des budgets importants) ou pour certains types d'achats non intégrés. Dans ces cas, il faut compléter la récupération auprès de différentes sources :

- Contrôle de gestion : pour valider la cohérence des chiffres et récupérer des agrégations issues d'analyses budgétaires.
- Direction financière & comptabilité : pour obtenir l'exhaustivité des données issues de la facturation et des engagements.
- Fournisseurs : en complément, pour valider ou compléter certaines données sur les prix, quantités ou délais.
- Équipe Achats : pour structurer ou compléter la classification des familles et garantir la cohérence avec les pratiques internes.

En résumé, une récupération de données efficace s'appuie sur un ERP fiable lorsque c'est possible, mais sait aussi mobiliser les autres sources de données internes ou externes pour combler les lacunes et couvrir l'intégralité du périmètre Achats.

05 Harmoniser les données

La clé d'une base solide

L'harmonisation des données est l'étape qui transforme un ensemble hétérogène d'informations en un socle unique, fiable et directement exploitable.

Elle consiste à appliquer une segmentation uniforme et cohérente couvrant l'ensemble des périmètres Achats, qu'il s'agisse des achats directs, indirects, d'investissement ou de sous-traitance.

L'objectif est simple : chaque donnée, qu'elle provienne de l'ERP, de la comptabilité, du contrôle de gestion ou d'un fournisseur, doit être classée de manière identique, avec les mêmes nomenclatures, les mêmes règles et le même langage.

Une famille d'achats ne doit pas changer de nom d'un service à l'autre, et un fournisseur stratégique doit être reconnu comme tel sur l'ensemble des systèmes et sites.

Plus le niveau 2 (Approvisionnements) aura été correctement structuré, avec une couverture complète des flux, des codifications homogènes et une intégration ERP totale, moins il sera nécessaire de procéder à des retraitements manuels ou à des consolidations fastidieuses.

Un niveau 2 solide permet de limiter les données manquantes, d'éviter les doublons et de fiabiliser dès le départ la base de données utilisée pour construire le tableau de bord Achats.

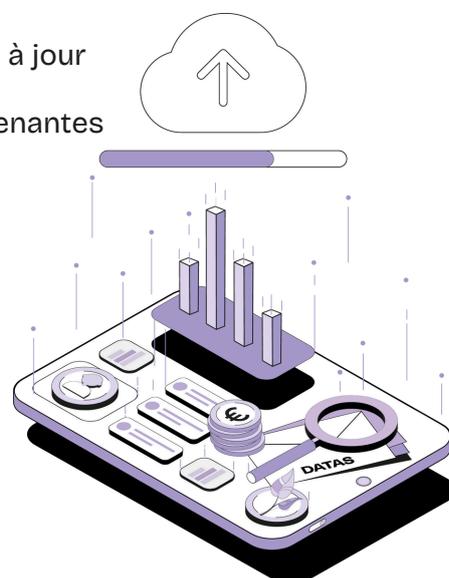
À l'inverse, lorsque les approvisionnements sont partiellement intégrés ou hétérogènes, l'harmonisation devient un chantier lourd, nécessitant de corriger, reclasser et compléter les informations manquantes.

Ce travail, bien que nécessaire, retarde la phase d'analyse et complexifie la construction d'indicateurs fiables.

En résumé, une harmonisation réussie repose sur :

- Une segmentation commune à toute l'organisation
- Des codifications articles et fournisseurs homogènes et à jour
- Une couverture complète de tous les types d'achats
- Un périmètre clair et partagé entre toutes les parties prenantes

C'est cette rigueur dans l'harmonisation qui garantit la création d'une base de données Achats robuste, prête à alimenter un pilotage 360° sans perte de temps ni doute sur la fiabilité des indicateurs.



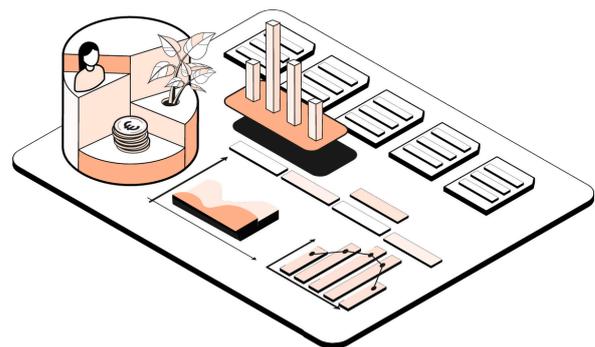
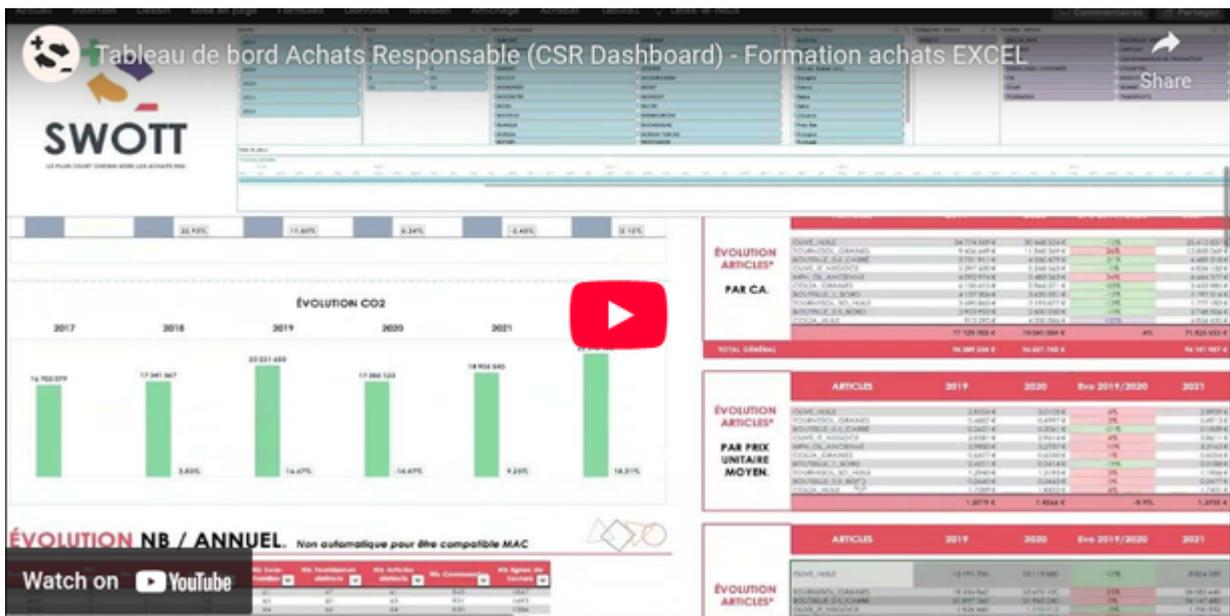
05 Créer le tableau de bord

On ne peut piloter que ce que l'on peut mesurer.

La construction d'un tableau de bord Achats consiste à créer un outil visuel consolidé permettant de suivre les dépenses, les indicateurs clés de performance et les données issues de l'ERP.

Ce tableau de bord devient un support central pour les instances de pilotage, en rendant les données accessibles, compréhensibles et exploitables par tous. Il permet par exemple de comparer la performance financière et extra-financière par famille d'achats, de détecter les zones de risque et d'orienter les actions prioritaires.

Voir la vidéo d'un tableau de bord Achats RSE sur YouTube

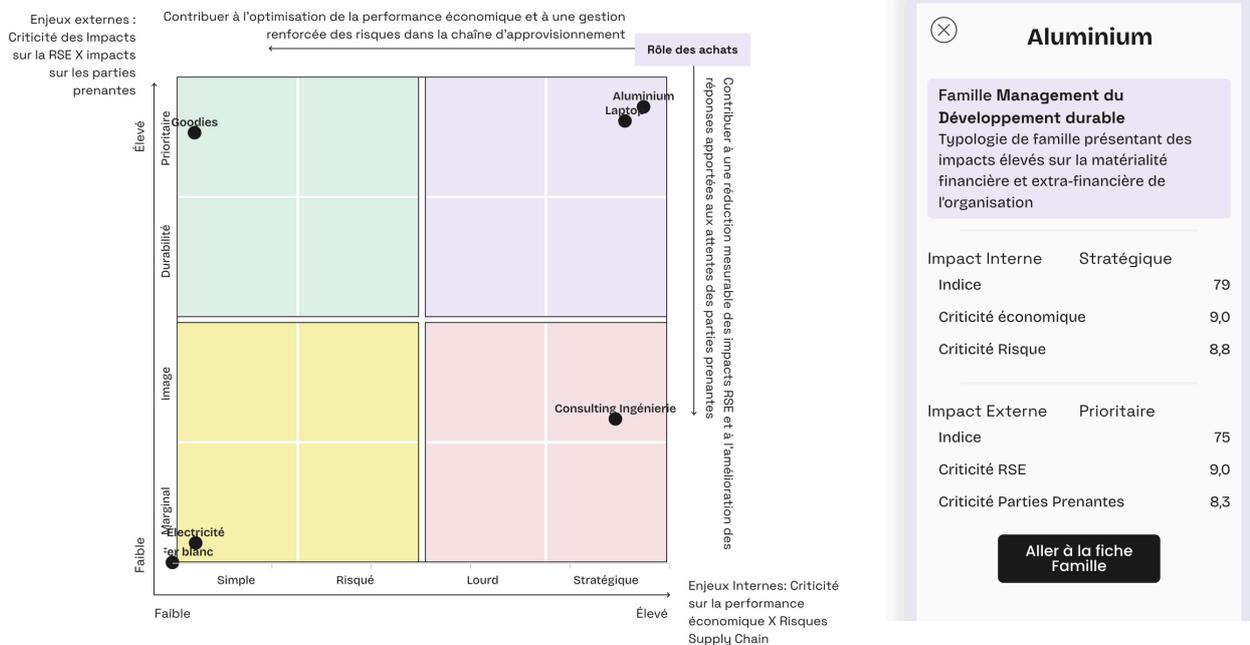


05 Analyser les portefeuilles

Un outil de lecture croisée des impacts et priorités

Cette matrice stratégique permet de visualiser, de manière synthétique, les principaux impacts de la fonction Achats sur quatre dimensions majeures : la performance économique, les risques liés à la supply chain, les enjeux de responsabilité sociétale (RSE) et la dynamique des parties prenantes.

En croisant ces axes, elle offre un cadre d'analyse structuré pour prioriser les leviers d'action, aligner les décisions achats avec les objectifs globaux de l'organisation, et renforcer la lisibilité stratégique de la fonction.



Clt	Famille	Analyse interne			Analyse Externe			Analyse stratégique		Réfèrent
		Eco	Risque	Ind. HA	RSE	PP	Ind. RSE	Type	Ind. DD	
1	Aluminium	9,0	8,8	79,0	9,0	8,3	74,6	Management du Développement durable	5 888	Guillaume Gourmelon
2	Laptop	8,0	8,0	64,0	7,0	9,0	63,0	Management du Développement durable	4 032	Guillaume Gourmelon
3	Consulting Ingénierie	8,6	6,6	56,3	3,0	6,0	18,0	Management de la performance économique	1 014	Guillaume Gourmelon
4	Goodies	4,4	4,0	17,8	8,0	6,7	53,3	Management de la RSE	948	Guillaume Gourmelon
5	Électricité	4,0	4,7	18,7	4,0	4,0	16,0	Management de la Supply Chain	299	Guillaume Gourmelon
6	Pots Fer blanc	3,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	Management de la Supply Chain	0	Guillaume Gourmelon

Source : Matrice de double matérialité Achats RSE extraite du logiciel Impact3
Auteur : Guillaume Gourmelon

05 Pilotage des potentiels & ROI

Un tableau de bord bien conçu permet de valoriser simplement, mais avec précision, les impacts des actions engagées sur trois dimensions clés : la performance économique, le management du risque et la progression RSE.

En rendant visibles et chiffrables les bénéfices obtenus, le tableau de bord facilite la communication des résultats et renforce la légitimité de la stratégie Achats.

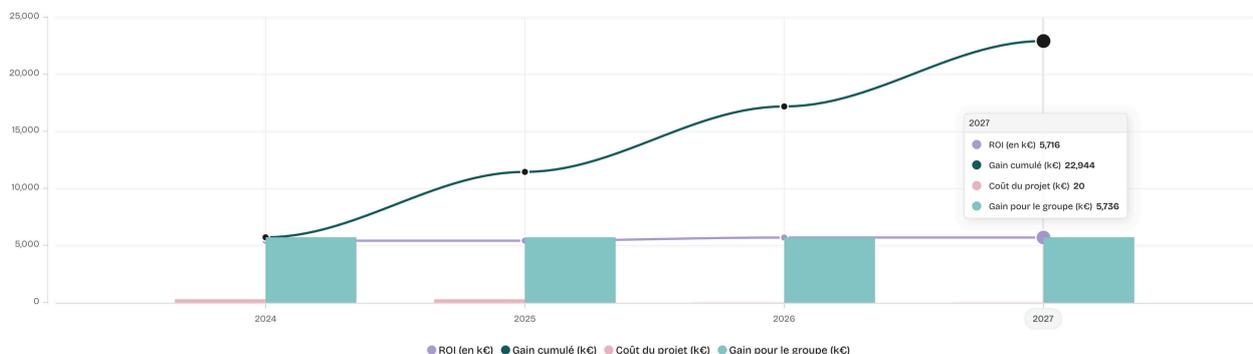
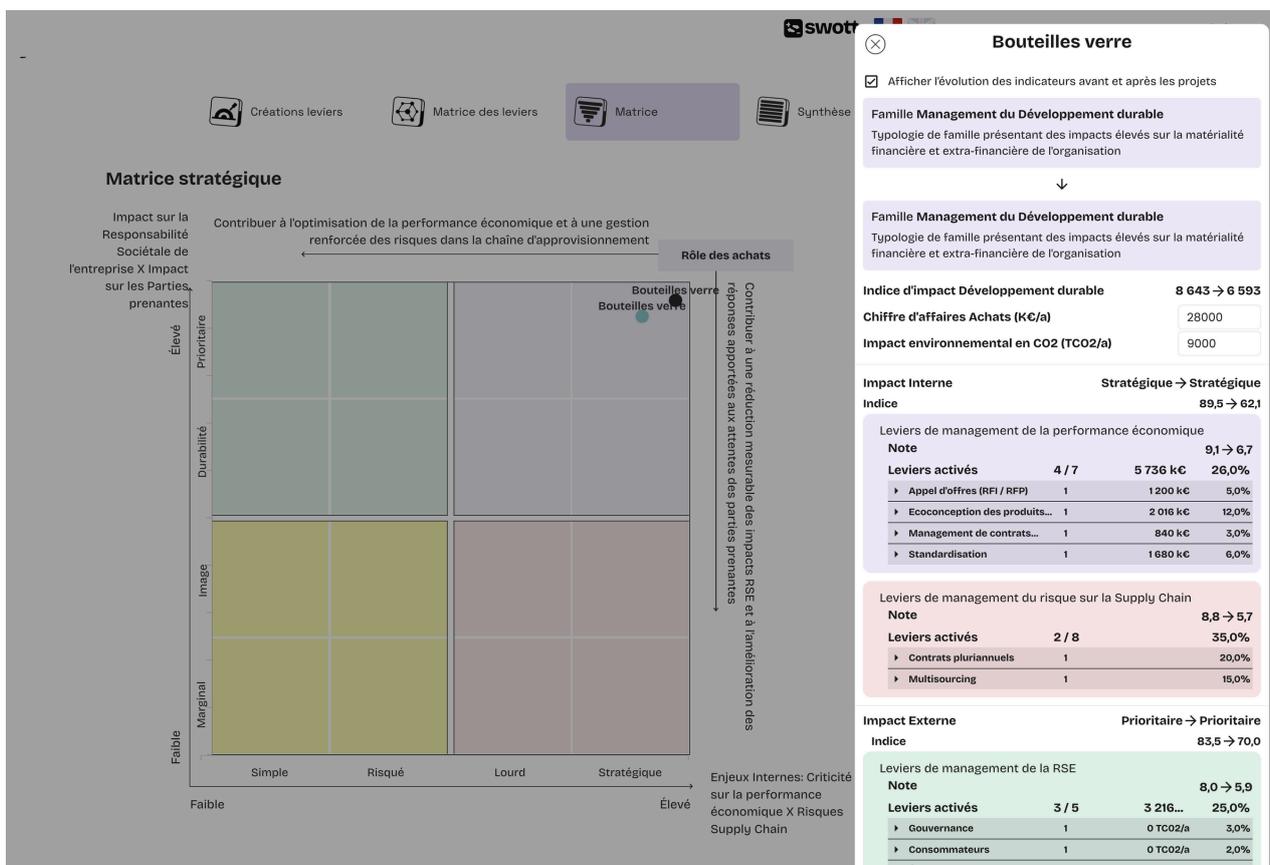


Image : Extrait d'analyse des leviers activables & des ROI cibles - Logiciel Impact3

Conclusion



06 Conclusion

Des supports concrets pour éclairer la décision et engager la dynamique de progrès
Le tableau de bord Achats 360° n'est pas qu'un outil de suivi : c'est un pilier de l'obligation de moyens qui permet à la fonction Achats de répondre à son obligation de résultat.

En rendant les données fiables, visibles et comparables dans le temps, il transforme la performance en un actif mesurable et pilotable.

Il offre une lecture claire des résultats sur trois dimensions clés – performance économique, maîtrise des risques et progression RSE – tout en révélant les leviers à exploiter et en estimant les ROI cibles. Véritable boussole stratégique, il aligne toutes les parties prenantes autour d'indicateurs communs et fait de la fonction Achats un moteur reconnu de création de valeur.

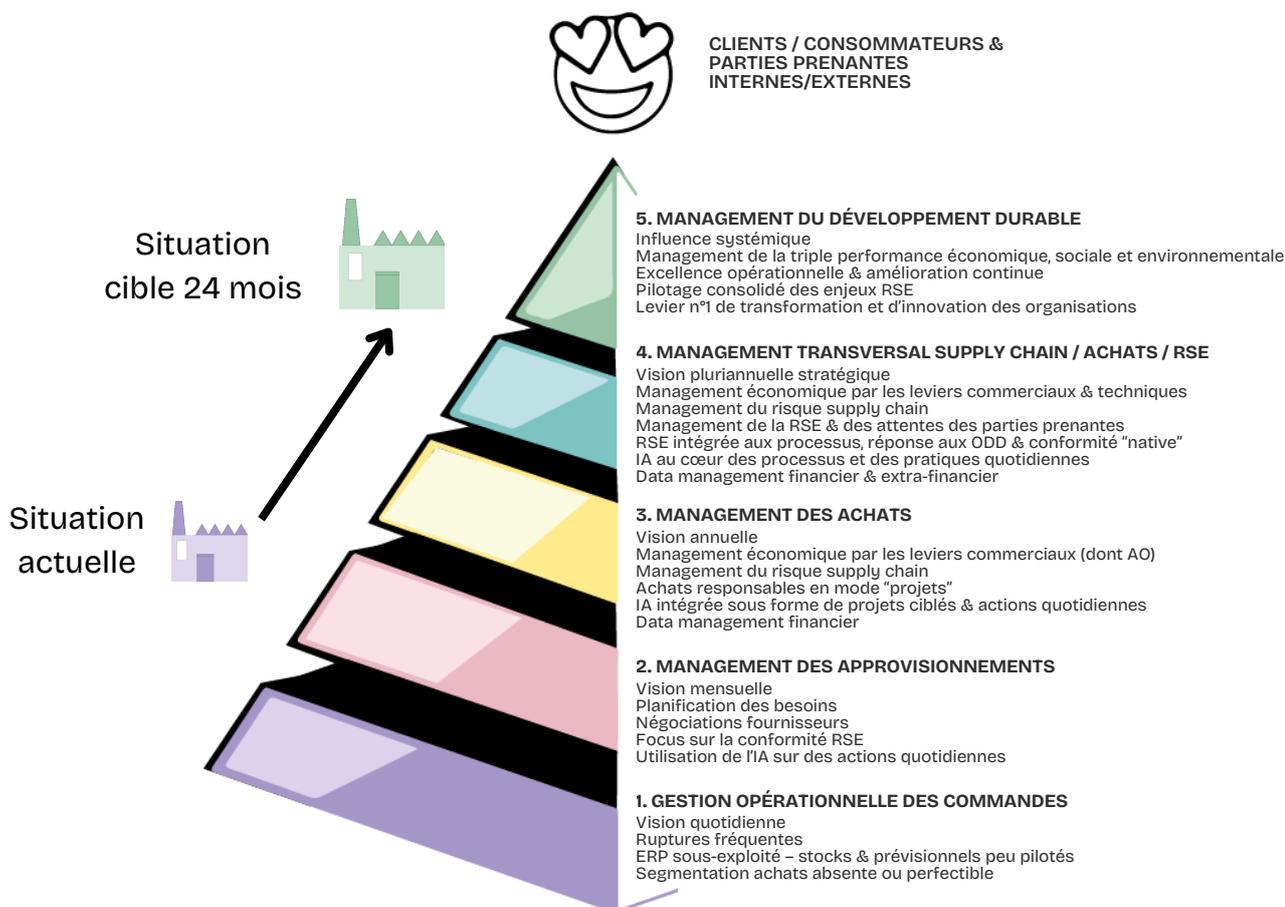


Image : Pyramide de Maturité Achats- Méthode Impact3

06 Conclusion

Le tableau de bord Achats : un outil stratégique, structurant et fédérateur

Construire un tableau de bord Achats rigoureux ne relève pas d'un simple exercice de reporting. C'est une étape fondatrice, indispensable pour comprendre la réalité de la performance, structurer la réflexion collective et ancrer une dynamique de progrès durable.

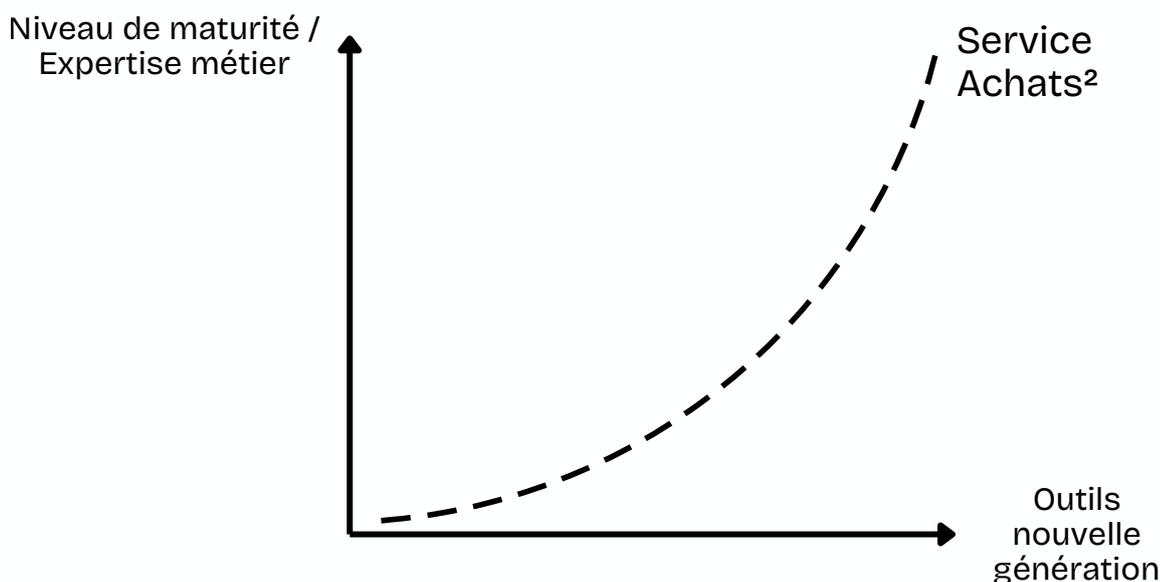
En s'appuyant sur des données fiables, une méthode claire et les possibilités offertes par les outils digitaux, le tableau de bord permet de :

- Objectiver les résultats et les écarts sans biais
- Identifier les leviers de valeur ajoutée à fort impact
- Engager les parties prenantes autour d'une vision partagée de la performance
- Aligner les ambitions de la fonction Achats avec les priorités économiques, RSE et de gestion des risques de l'entreprise

Ce guide a été conçu pour outiller les acteurs du changement – directeurs Achats, managers, consultants – dans la construction de tableaux de bord performants, lisibles et engageants.

Car bien piloter, c'est déjà transformer : c'est donner à l'entreprise un point d'appui solide pour décider, mobiliser et atteindre ses objectifs avec justesse, visibilité et confiance.

Méthode X Outils = Service Achats²

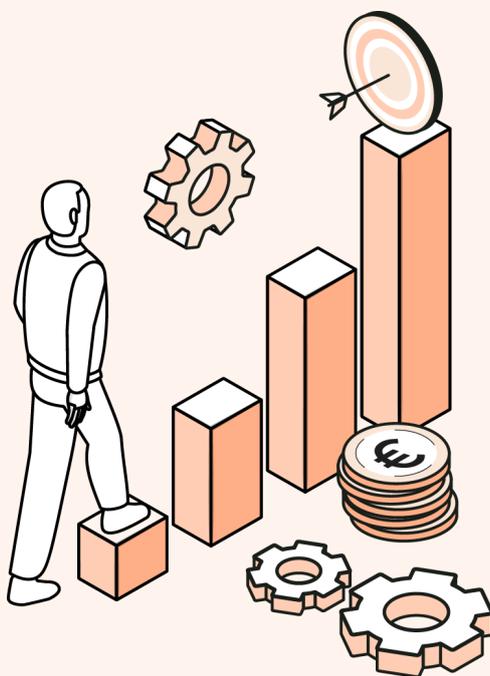




BESOIN DE NOUVELLES
COMPÉTENCES & OUTILS
POUR ATTEINDRE
VOS OBJECTIFS ?

Et si vous le obteniez avec

swott



Nous contacter

+ 33 5 82 88 03 05

www.swott.fr

Réalisation : Guillaume Gourmelon
Swott - Tous droits réservés à l'INPI
Publication : Août 2025