



Êtes-vous un Manager Achat Branché ?

Êtes-vous dans la tendance des mots et Techniques Achat qu'il faut maîtriser ? Êtes-vous In ou Out ?

Ce petit test fait le tour des expressions à connaître sous peine d'être "has been". Osez vous confronter à ce test. **Réponses en page 56.**

A Un acheteur est :



- 1 Le nom que les fournisseurs donnent à un acheteur très voire trop doux. C'est d'ailleurs un terme qui se retrouve dans certains logiciels de gestion de clientèle professionnelle.
- 2 C'est un acheteur qui développe des compétences fortes de vendeur. C'est souvent le cas d'acheteur en position de faiblesse sur le marché. C'est la contraction du mot Acheteur et Vendeur.
- 3 C'est un acheteur qui travaille peu. Et c'est la contraction du mot Acheteur et Glandeur. Ce terme était apparu il y a une vingtaine d'années chez un constructeur automobile français qui remettait à plat son organisation.

B La méthode britannique des 4S est-elle :



- 1 une méthode de management japonaise pour que tout soit toujours rangé et à sa place
- 2 une méthode pour choisir et donner des priorités aux familles d'achat que l'on peut mettre en enchère
- 3 la méthode reconnue pour hiérarchiser les produits dans un catalogue électronique



C 6 sigma est :



- 1 une méthode de travail de plus en plus répandue pour éliminer la non-qualité
- 2 une technique infallible de décomposition des coûts des produits fournisseurs dans l'automobile
- 3 la technique consistant à virer 1 acheteur sur 6 par an, de manière à mettre une bonne pression sur toute l'équipe achat.

D Qu'est-ce qu'un "thinking tank" ?



- 1 Une salle de réunion dans laquelle on fait longtemps patienter les fournisseurs pour qu'ils gambergent. (Technique Grande distribution).
- 2 Une réunion de "penseurs" qui émettent et publient des idées pour pousser leurs positions face aux politiques ou au monde économique. Les "thinking tanks" regroupent des personnes issues de tous horizons (privés, publique, enseignant, associatif, etc).
- 3 Un temps additionnel donné aux fournisseurs à la fin d'une e-enchère pour placer leur dernière offre.

E La technique de négociation dite de l'échiquier :



- 1 consiste à ne jamais bouger ses pions en premier. C'est-à-dire de ne



jamais lancer ses arguments le premier face à un fournisseur.

- 2 pourrait aussi être appelé "souffler le chaud comme le froid". L'idée est de négocier en alternant systématiquement les points positifs et négatifs comme les cases noires et blanches d'un échiquier.
- 3 L'idée est de négocier point après point et ne pas de négocier sur un "global". Cela consiste à ne jamais passer à un autre sujet avant d'avoir statué sur le précédent avec les fournisseurs.

F CIPS est :



- 1 la principale association d'acheteurs en Grande-Bretagne
- 2 la taxe "anti-terroriste" mise en place depuis 1 an pour tout conteneur entrant aux Etats-Unis
- 3 le "Contrat Internet Pour les Services". C'est un contrat standard pour fourniture de service créé par la CDAF et disponible sur son site Internet depuis plus de 6 mois.

G Venue des Etats-Unis, "off the mic" est :



- 1 un propos qui est quasi-confidentiel et qui ne doit pas être écrit ou enregistré (mic pour micro)
- 2 un gain qui n'entre pas dans le calcul des gains tel que défini par ISM (association des acheteurs US). C'est par exemple un gain sur un outillage



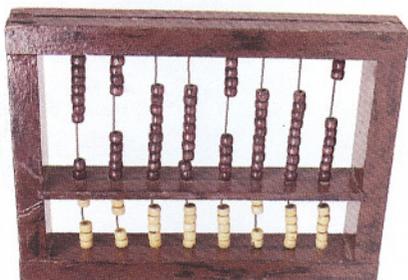
pour un acheteur de production.

- 3 Une expression qui dit, dans un langage politiquement correct, qu'il faut se débarrasser au plus vite d'un fournisseur. Pour l'anecdote, utiliser l'expression "black-lister" un fournisseur est une cause de licenciement. Politiquement correct quand tu nous tiens !

H Un Cube est :



- 1 un autre nom pour parler d'un club de fournisseurs qui s'entendent sur les prix.
- 2 Un contrat "parfait". On dit que c'est un cube parce qu'il est "carré".
- 3 une application informatique permettant d'analyser des données (fournisseurs par exemple) dans tous les sens. C'est un outil décisionnel.



I Le Marketing viral est :



- 1 Une approche qui consiste à dire que si on vit une crise forte entre un fournisseur et un client, la relation se trouve plus renforcée que détériorée. Un peu comme une personne qui sortie d'une maladie virale se sent plus vivante que jamais.
- 2 Le bouche à oreille.
- 3 La "publicité" faite par un client à un fournisseur lorsqu'il lui attribue un prix.

J Le "Back-leverage" est une technique :



- 1 qui consiste à imposer à un fournisseur ayant gagné un appel d'offres, avec des produits à gros volumes, à "fournir" en plus une large gamme de produits à petits volumes.
- 2 pour se tirer d'une situation de monopole technique. L'idée est de "débaucher" un technicien ou des techniciens clés d'un fournisseur monopolistique, en leur proposant de créer un concurrent auquel le client offrira du chiffre d'affaire.
- 3 de négociation qui propose de rajouter une "cerise sur le gâteau" 5 minutes avant la signature d'un contrat.



K Thomas Register est :



- 1 le premier auteur à avoir parlé de partenariat dans un article paru en 1956 dans une revue Canadienne francophone.
- 2 Une des plus grande base de données fournisseurs déclinée en Europe et en Amérique du Nord
- 3 une invention de l'auteur du test

L Les Normes IAS/IFRS sont :



- 1 Des nouvelles normes comptables qui exigent une plus grande transparence dans les comptes consolidés des entreprises cotés européennes, donc des fournisseurs. Ces nouvelles normes seront applicables à partir du 1^{er} Janvier 2005.
- 2 Les Normes qualité actualisées qui vont remplacer l'ISO à partir de 2007. Elle prennent en compte les problématiques de développement durable de façon plus significative.
- 3 Des contraintes supplémentaires pour l'exportation des produits alimentaires français vers les États-Unis d'Amérique.



M "L'Outsourcing Light" est :



- 1 Un Outsourcing qui s'oppose à l'Outsourcing Total, qui "sort" un service entier de l'entreprise pour une longue période. L'Outsourcing Light, très tendance en ce moment, permet de n'avoir qu'une partie du service qui est exécuté par un prestataire, et durant une durée flexible qui peut être courte.
- 2 Un Outsourcing qui consiste à transférer le travail vers un Pays Bas-Cout. D'où un coût plus light.
- 3 C'est le terme nord-américain qui définit le point à partir duquel on estime que le prestataire d'outsourcing ne fait plus son travail.



Réponses :

■ **Question A** : Réponse 2. Voir Profession Achat de Mars 2007.

■ **Question B** : Réponse 2. Les 4 S sont Spend (montant d'achat), Spécifications, Suppliers (fournisseurs) et Supply (Capacité). Pour qu'une catégorie soit adaptée aux e-enchères il faut un montant d'achat suffisant, des spécifications claires, un nombre suffisant de fournisseurs et une capacité disponible sur le marché. À ne pas confondre avec le 5S qui est effectivement une méthode japonaise pour que tout soit toujours à sa place, rangé et que les éléments inutiles soient éliminés du poste de travail.

■ **Question C** : Réponse 1. La méthode du 6 sigma est effectivement une méthode qualité dont les applications ont depuis largement dépassé le strict cadre de la qualité. Motorola et General Electric sont connus pour avoir été les premiers à l'adopter.

■ **Question D** : Réponse 2

■ **Question E** : Réponse 3

■ **Question F** : Réponse 1.
<http://www.cips.org/>

■ **Question G** : Réponse 1

■ **Question H** : Réponse 3

■ **Question I** : Réponse 2

■ **Question J** : Réponse 1

■ **Question K** : Réponse 2.
<http://www.thomasregister.com/>

■ **Question L** : Réponse 1. Pour avoir plus d'informations : www.friday.fr

■ **Question M** : Réponse 1. Voir Profession Achat de Décembre 2007.

Analyse :

■ Si vous avez entre 8 et 13 bonnes réponses : Oui, vous êtes un Manager Achat branché. Vous êtes un bon professionnel du métier et êtes bien au fait des tendances. Vous suivez l'activité de votre métier avec attention. Bravo !

■ Si vous avez entre 5 et 7 bonnes réponses : Vous êtes moyennement à la page sur les modes des achats. Un petit effort et vous serez dans la catégorie supérieure.

■ Si vous avez 4 bonnes réponses ou moins : Soit vous êtes nouveau dans le métier, soit vous travaillez dans une cave. En tous cas vous êtes loin de toutes les tendances des achats. Un conseil : lisez plus souvent et plus attentivement "Profession Achat".