

# Que connaissez-vous de la stratégie Achats ?



Par Olivier Wajnszok,  
Directeur Associé, AgileBuyer

POUR PARVENIR AUX OBJECTIFS FIXÉS, VOUS DEVEZ USER DE VOS COMPÉTENCES ET VOUS ACCOMPAGNER D'OUTILS STRATÉGIQUES. CONNAISSEZ-VOUS CES OUTILS ? PENSEZ-VOUS ÊTRE UN FIN STRATÈGE DES ACHATS ? CE QUESTIONNAIRE VOUS PERMETTRA DE FAIRE LE POINT SUR VOTRE DEGRÉ DE CONNAISSANCES. OSEZ VOUS CONFRONTER À CE TEST.



**1** Vous souhaitez mettre en place une stratégie Achats adéquate en fonction de l'importance de la famille d'Achats en termes de valeur et de complexité, vous utilisez :

- a. L'analyse stratégique des 5 forces de Porter
- b. La matrice de Kraljic
- c. La méthode ABC

**2** Pour vous, le « make or buy » permet de :

- a. Mieux organiser les portefeuilles Achats de chaque acheteur.
- b. Mettre en concurrence les fournisseurs consultés pour obtenir les meilleurs prix.
- c. Analyser la valeur ajoutée d'un produit ou service afin de décider s'il faut continuer à le produire ou à externaliser la production.

**3** Quand intervient le risque de change ?

- a. Lorsque les Achats et les ventes ne sont pas réalisés dans la même devise.
- b. Lorsque l'on change brutalement de stratégie Achats.
- c. Lorsque le fournisseur change de nom.

**4** Quels sont les délais de paiement maximum à respecter selon la loi LME de 2008 ?

- a. 60 jours fin de mois ou 45 jours date de facture.
- b. 60 jours date de facture ou 45 jours fin de mois.
- c. Les délais maximum de paiement sont fixés par le contrat selon une négociation entre les parties.

**5** A quoi correspond la méthode ABC ?

- a. Elle permet d'apprendre à lire.
- b. Elle permet de hiérarchiser les Achats d'une entreprise en 3 catégories, selon la concentration d'Achats par fournisseur.
- c. A la mise en place d'un système de pilotage des besoins.

**6** Quel outil parmi ceux présentés ci-dessous pouvons-nous utiliser pour identifier la non-valeur ajoutée et les améliorations possibles en stocks et leadtime ?

- a. Involved Value Mapping, qui permet d'évaluer et caractériser le coût d'un processus d'Achats.
- b. Le String Following Data, qui permet de mesurer précisément le nombre de jours nécessaire pour chaque opération.
- c. La Value Stream mapping, qui est un outil de représentation des flux physiques et d'informations liés à un processus.

**7** Que sont des « Achats levier » dans la matrice de Kraljic ?

- a. Une catégorie d'Achats pour laquelle il existe plusieurs fournisseurs

pouvant répondre au besoin, pouvant facilement être mis en concurrence.

- b. Des Achats permettant d'améliorer le niveau de performance d'une famille d'Achats spécifique.
- c. Une famille d'Achats pour laquelle il existe un fournisseur unique ayant le monopole sur le marché.

**8** La co-opétition consiste à :

- a. Faire signer un accord commun à plusieurs sociétés.
- b. Faire collaborer au moins deux sociétés concurrentes afin de favoriser l'innovation.
- c. Mettre en place une opération d'appels d'offres commune à au moins deux sociétés.

**9** Que désigne le terme SLA ?

- a. Des accords conclus entre acheteurs et fournisseurs pour définir un mode de transport Sans Leadtime Associé.
- b. Un contrat d'Achats d'outil informatique pour définir les différents paramètres intégrés à l'outil.
- c. Des accords conclus entre acheteurs et fournisseurs relatif à un niveau de service convenu et décrit explicitement dans le contrat au travers de spécifications appropriées.

## 10 Le développement d'une stratégie de juste-à-temps vise :

- À organiser le plan de production d'un bien ou d'un service pour respecter les délais.
- À réduire les stocks et les délais de la chaîne d'approvisionnement.
- À réduire le nombre de tâches effectuées dans la production d'un produit pour améliorer les délais de production.

## 11 Quel outil permet de définir la position de force d'un acheteur par rapport à un fournisseur :

- La matrice de Wajnsztok
- La Balance de Sazilly
- L'analyse PESTEL

## 12 Quel est l'objectif d'une stratégie outsourcing ?

- D'externaliser l'achat d'un produit ou d'un service jusque-là réalisé en interne.
- D'évaluer s'il convient de faire produire en interne ou en externe un bien ou un service.
- De mener une analyse de marché sur les différentes méthodes de production d'un bien ou d'un service.

## 13 Dans une stratégie de panel, comment sont appelés les fournisseurs qui ne sont plus consultés, ne répondant plus aux objectifs coûts/qualité/délai et qui seront à terme destinés à être remplacés ?

- Des fournisseurs « Imposés »
- Des fournisseurs « On hold »
- Des fournisseurs « Sortant »

## 14 La conception par coût objectif permet de :

- Concevoir son panel fournisseurs en sélectionnant les fournisseurs proposant les meilleurs prix.
- Concevoir une grille tarifaire fixant les tarifs maximum applicables pour chaque produit ou service acheté sur un périmètre donné.
- Concevoir un produit ou un service de façon à ce qu'il assure au moindre coût et au maximum du coût objectif la qualité de toutes les fonctions demandées par un donneur d'ordre.

## 15 Si des Conditions Générales d'Achat (CGA) sont signées, excluent elles automatiquement les Conditions Générales de Vente (CGV) ?

- Non, l'acte d'Achats implique

l'acceptation tacite des CGV quels que soient les documents contractuels signés.

- Oui, la signature des CGA prévaut automatiquement sur celle des CGV.
- Cela dépend si les CGA font mention d'une clause d'exclusion des CGV.

## 16 Quels sont les trois axes principaux pour améliorer le Cash-flow de l'entreprise ?

- Réduire les délais de paiement clients, diminuer les stocks et augmenter les délais de paiement fournisseurs, dans le respect de la législation.
- Augmenter les délais de paiement clients, réduire les coûts d'Achats et diminuer les délais de paiement fournisseurs, dans le respect de la législation.
- Réduire les délais de livraison, diminuer les prix d'Achats et augmenter les délais de paiement fournisseurs.

## 17 Que désigne le terme « Make to order » ?

- La fabrication d'un bien ou service destiné à être stocké.
- Un modèle de contractualisation favorisant l'innovation avec la commande d'un bien ou service breveté.
- La fabrication à la commande d'un bien ou service destiné à être livré directement au client.

## 18 Vous disposez d'un contrat d'achat global sur toutes vos filiales étrangères indexé sur l'euro, que se passe-t-il si une monnaie locale (non euro) est brutalement dévaluée ?

- Il en résulte une augmentation directe des coûts réels d'Achats du contrat, si aucune clause ne prévoit de couverture du risque de change.
- Il en résulte une baisse des coûts d'Achats réels par effet de change
- Aucun impact, les coûts étant indexés sur l'euro.

## 19 Selon la balance de Sazilly, quel pouvoir n'est pas nécessaire à l'acheteur pour être le plus efficace possible :

- Le choix des fournisseurs.
- Le management des Achats collaboratifs.
- Le management du contrôle de gestion.

## 20 Quelle action ci-dessous ne permet pas de se prémunir contre

## les risques sociaux-économiques des pays à bas coûts ?

- S'assurer que les pratiques des fournisseurs ne soient pas proscrites par l'Organisation Internationale du travail.
- En anticipant les catastrophes naturelles dans les pays à risque.
- Mener des audits réguliers.

|         |          |
|---------|----------|
| B       | 20       |
| C       | 19       |
| A       | 18       |
| C       | 17       |
| A       | 16       |
| C       | 15       |
| C       | 14       |
| B       | 13       |
| A       | 12       |
| A       | 11       |
| B       | 10       |
| C       | 9        |
| B       | 8        |
| A       | 7        |
| C       | 6        |
| B       | 5        |
| B       | 4        |
| A       | 3        |
| C       | 2        |
| B       | 1        |
| Réponse | Question |

## Les résultats

### Plus de 12 bonnes réponses :

Vous êtes un as de la stratégie Achats. En véritable stratège des Achats, vous maîtrisez les basiques et les méthodes les plus complexes. Pour aller loin, il faut avoir la vision et vous l'avez.

### Entre 7 et 11 bonnes réponses :

La stratégie Achats...Vous maîtrisez les basiques mais avez encore certaines notions à acquérir pour maîtriser complètement cet art. Relisez vos classiques et vous serez au Top.

### Moins de 6 bonnes réponses :

La stratégie Achats n'est pas votre tasse de thé. Vous ne maîtrisez pas encore les basiques et devez acquérir les notions principales avant de devenir un véritable stratège des Achats. Peut-être que ça ne vous intéresse pas et que vous préférez les battes de base-ball.