

# À quel point savez-vous anticiper aux Achats ?



Par Olivier Wajnszok,  
Directeur Associé, AgileBuyer

PEU IMPORTE LE DEGRÉ DE PRÉPARATION, VOTRE ORGANISATION N'EST PAS TOUJOURS À L'ABRI DE CES PETITS ALÉAS QUI VOUS TRACASSENT PARFOIS. OSEZ FAIRE CE TEST ET DÉCOUVREZ SI VOUS AVEZ LES CAPACITÉS D'ADAPTATION À CES IMPRÉVUS. C'EST PARTI !



**1** Vous avez un produit à sourcer pour fin 2017 sur un projet. Pour fin 2018, un nouveau projet reprendra exactement le même produit.

- Vous choisissez votre fournisseur pour cette année et reviendrez vers lui l'année suivante pour ce nouveau besoin. Chaque chose en son temps.
- Vous globalisez l'ensemble de la demande et obtenez de la productivité pour cette augmentation de volume.
- Le fournisseur n'acceptera jamais de globaliser la production.

**2** Lors d'une consultation lancée sur dix fournisseurs l'un d'eux sort du lot avec une offre de prix très basse.

- Super, on arrête tout. Il remporte le business.
- Il est à côté de la plaque. Vous le supprimez des consultations.
- Vous étudiez son offre et en tirez les points positifs pour votre négociation avec les autres fournisseurs.

**3** Quel délai de retard vous accordez-vous lorsqu'il s'agit d'une réunion professionnelle ?

- Aucun. Vous êtes prêt 5 min avant le début de celle-ci.
- 10 min c'est acceptable. Vous devez revoir quelques détails de dernière minute.
- 20-25 min, vous avez d'autres sujets plus importants.

**4** Si vous étiez un animal, lequel serait-ce ?

- Une hyène. Toujours à l'affût d'une opportunité, vous saurez la saisir le moment voulu.
- Une araignée. Vous préparez minutieusement votre piège et attendez qu'une proie se laisse prendre.
- Un écureuil. L'automne arrivé, vous préparez l'hiver et anticipez le manque de provisions disponibles dans la nature.

**5** Vous connaissez le prix d'un produit. Êtes-vous capable d'en estimer le coût ?

- Cette question est stupide. Coût et prix c'est pareil.
- Votre fournisseur vous a transmis tous les détails des coûts annexes associés au prix. Vous êtes prêt à anticiper tout changement.
- Vos objectifs de prix ont été atteints. Les coûts supplémentaires seront gérés ultérieurement.

**6 Lors de négociations avec vos fournisseurs :**

- a. Vous sortez tous vos arguments et sans but précis. Qui peut le plus, peut le moins.
- b. Capable de rebondir, vous y aller sans préparation et en ressortez gagnant.
- c. Vous balayez tous leurs arguments. Mais vous leur accorder des concessions pour un résultat "win-win".

**7 Votre client interne vient vous voir, et tel un Pussy Riot vous désigne comme le despote qui lui a imposé ce fournisseur qui lui livre des produits non conformes. Que faites-vous ?**

- a. Vous notez ses remarques et l'air gêné vous rétorquez que le fournisseur « aura de vos nouvelles ».
- b. Aucune chance que cela arrive. Votre client interne a fait parti du processus de nomination bien en amont et le produit correspond parfaitement à son besoin.
- c. Des solutions seront mises en place bientôt car vous avez une idée des leviers sur lesquels appuyer.

**8 Vous préférez le principe de jeu...**

- a. ... du Monopoly
- b. ... des échecs
- c. ... du loto

**9 Vous avez une négociation avec votre fournisseur préféré pour une réactualisation des prix.**

- a. Vous lui demandez des explications lors de la réunion.
- b. Calepin, contrats, décomposition de prix en main, rien n'échappera à votre vigilance.
- c. Il souhaite réactualiser les coûts matières. Vous lui présentez un partenaire potentiel.

**10 Votre fournisseur vous annonce qu'il va mettre les clés sous la porte demain, quelle est votre réaction ?**

- a. Aucun problème. Vos besoins sont couverts et le fournisseur alternatif est prêt à prendre le relai dès votre coup de fil.
- b. La nouvelle vous étonne. Il ne vous a pourtant rien annoncé au 17<sup>ème</sup> trou sur le green dimanche dernier.
- c. Pas de panique, votre quotidien du matin l'a mentionné. Il vous reste un mois pour trouver une solution.

**11 Vous avez un produit à faible complexité technique réalisé en Europe avec des coûts énormes de main d'œuvre et de fabrication. Avez-vous envisagé un LCC?**

- a. LCC, c'est quoi ?
- b. Vous laissez vos concurrents vous montrez le chemin.
- c. Votre stratégie est "glocalisée": la production de ce produit est déjà dans un LCC.

**12 C'est maintenant l'heure d'évaluer les performances de vos fournisseurs :**

- a. Vos indicateurs sont au point et les audits sont à jour. Voyons quels sont les mauvais élèves.
- b. Vous devez au préalable identifier les points d'évaluation.
- c. Pourquoi devrais-je évaluer mes fournisseurs ?

**13 Vous souhaitez rationaliser votre panel fournisseurs :**

- a. Grâce à votre panel segmenté, vous savez qui va passer à la trappe.
- b. Pourquoi éliminer un fournisseur ?
- c. Vous vous empressez de définir les familles de produits à partir de la liste de vos fournisseurs.

▼	■	●	13
■	▼	●	12
●	▼	■	11
▼	■	●	10
●	▼	■	9
■	●	▼	8
▼	●	■	7
●	●	■	6
▼	●	■	5
●	■	▼	4
■	▼	●	3
●	▼	■	2
■	●	▼	1
C	B	A	QUESTION

**Les résultats**

• Majorité de ■ : Zen

Vous êtes à l'abri des aléas rencontrés dans certains secteurs. L'identification d'un problème en aval de la chaîne de valeur ne nuit pas à sa résolution. La communication avec vos clients internes existe, mais tourne principalement avec les problèmes rencontrés avec les fournisseurs. Attention tout de même aux périodes un peu plus soutenues.

• Majorité de ▲ : Réactif

Réactif et dynamique, vous savez vous sortir de situations délicates. Les imprévus vous connaissez et vous savez les dompter. De nouveaux problèmes et vous saurez les recevoir avec célérité.

• Majorité de ● : Proactif

La méthode PDCA est votre bible. Vous êtes un véritable Risk Manager. Vous êtes un partenaire privilégié qui sait anticiper un besoin. Vos clients internes travaillent en binôme avec vous, car vous effectuez votre communication en amont de la chaîne de valeur. Vos fournisseurs trouvent en vous une source de solution.