

Quelle est votre éthique Achat ?



L'acheteur véhicule l'image de son entreprise à l'extérieur : son éthique personnelle, sa probité, son professionnalisme et sa fermeté sont autant de gage d'efficacité de son action.

Mais qu'en est-il pour vous ? Ce test vous permettra de dévoiler vos qualités éthique ou au contraire votre côté obscur.

Osez répondre à ce test avec la plus grande transparence. Réponse en page 29.



Par Olivier Wajnszok, Directeur Associé, AgileBuyer, Conseil et Ressources Achats

1 Lors d'une consultation, un fournisseur vous invite une demi-journée à visiter ses usines à Izmir en Turquie :

- a) Vous profitez de l'après-midi pour faire une balade de toute façon votre vol est à 20h ce soir.
- b) Vous prévoyez deux jours pour l'audit : autant profiter de la ville, après tout ce n'est qu'une fois dans l'année.
- c) Votre séjour se limitera au temps qu'il faudra pour l'audit.

2 Existe-t-il une charte éthique au sein de votre entreprise ?

- a) Oui, mais ce n'est pas une charte qui va changer les mauvaises pratiques.
- b) Oui, il en existe une sur le site internet du Groupe. Très bien faite d'ailleurs.
- c) Vous n'en avez aucune idée, mais si ce n'est pas le cas il serait intéressant de soumettre le point à Nadine du service communication.

3 Avez-vous déjà lu la charte éthique de votre entreprise ?

- a) Oui d'ailleurs j'ai téléchargé la nouvelle version récemment.
- b) Vous avez effectivement vu l'e-mail de la communication passé récemment, vous la regarderez à l'occasion, ça sera toujours intéressant.
- c) Pas le temps pour ça, les e-mails de la communication finissent très souvent dans vos éléments supprimés.

4 Lors d'une consultation, avez-vous déjà pratiqué un des cas suivants ?

- a) Il ne vous est jamais arrivé d'accorder un traitement différent à un fournisseur par rapport un autre.
- b) Accorder plus de temps à certains fournisseurs car vous savez qu'ils apparaîtront dans la short-list finale.
- c) Ne pas inviter un fournisseur aux oraux techniques car vous estimez que ça sera du temps de perdu.

5 Un fournisseur vous propose de parrainer l'équipe de foot de la société, en vous offrant un jeu de maillots :

- a) Vous acceptez, justement il vous manquait des maillots pour les matchs à l'extérieur.
- b) Vous acceptez sous réserve de validation de votre hiérarchie et que le fournisseur n'applique pas son logo.
- c) Vous préférez refuser, l'équipe possède déjà un vieux jeu de maillots offert par le CE.

6 Un fournisseur vous propose des tarifs 30% en dessous du marché, mais de fortes suspicions pèsent sur le fait que ces produits soient fabriqués par des enfants. Comment réagissez-vous ?

- a) Tant pis pour mes objectifs, pour vous les rumeurs sont toujours fondées.
- b) Vous ne prenez pas en compte cette rumeur, même si vous changez de fournisseur il continuera d'appliquer les mêmes méthodes avec ses autres clients.
- c) Vous n'écoutez pas les rumeurs tant qu'elles ne sont pas avérées. Vous en informerez votre hiérarchie si une communication officielle venait à être publiée.

7 Votre prescripteur souhaite consulter uniquement deux fournisseurs lors d'un prochain appel d'offres :

- a) Vous envoyez le cahier des charges uniquement à ces deux fournisseurs, ça vous fera moins de travail d'analyse.
- b) Vous envoyez le cahier des charges à une liste de 5 fournisseurs pour simuler une vraie consultation.
- c) Vous imposez à votre prescripteur un vrai processus de consultation : RFI, RFP, ...

8 A la suite d'un grand salon de la profession, un de vos fournisseurs vous invite à un cocktail dînatoire.

- a) Vous n'y participez pas afin de garder votre impartialité.
- b) Vous y assistez juste le temps de prendre une petite coupe de champagne et partager le retour d'expérience

avec d'autres clients.

c) Vous profitez pleinement des réjouissances, l'alcool aidant vous échangez des informations confidentielles avec le fournisseur.

9 Un fournisseur vous offre une caisse de vins à l'occasion des fêtes de fin d'année. Que faites-vous ?

- a) Vous renvoyez le cadeau.
- b) Vous gardez la boîte pour vous, justement il vous manquait quelque chose à apporter pour la soirée du réveillon chez vos amis.
- c) Vous partagez, la caisse avec vos collègues, ça tombe bien vous êtes justement une équipe de six acheteurs.

10 Un fournisseur souhaite vous faire un cadeau : quelle est la limite acceptable pour vous ?

- a) Un week-end de thalassothérapie à Roscoff. C'est plus discret.
- b) Un stylo de grande marque.
- c) Un calendrier publicitaire.

11 Un de vos fournisseurs est en situation de monopole sur un produit de votre portefeuille. Vous décidez de re-sourcer et envoyez un appel d'offres :

- a) Vous envoyez le CdC fonctionnel à tous les fournisseurs consultés. Quant au plan du fournisseur actuel, vous ne l'envoyez qu'à ceux que vous estimez en avoir besoin.
- b) Vous diffusez le plan du fournisseur actuel à tous les fournisseurs consultés en plus du CdC fonctionnel.
- c) Vous n'envoyez que le CdC fonctionnel, c'est aux fournisseurs consultés de proposer un plan.

12 Votre entreprise dispose d'une charte éthique, le service communication vient de la publier sur le portail fournisseurs :

- a) Mes fournisseurs seront ainsi informés de notre charte. Ce qui n'est pas plus mal.
- b) Ils peuvent aussi l'envoyer par mailing. De toute façon, ça sera un document qui sera à peine regardé.
- c) C'est plutôt une bonne chose de montrer notre éthique à l'extérieur de l'entreprise. Mais il faudra aussi la diffuser à tous les internes : ils sont tout aussi concernés.

13 Suite à un appel d'offres, vous êtes sur le point de conclure un gros contrat avec le fournisseur le plus compétitif d'un point de vue QCD ; sauf que votre budget est légèrement en-dessous de ce que vous propose le fournisseur. Que faites-vous pour arriver à vos fins ?

- a) Vous lui faites comprendre que les prix qu'il vous accordera influenceront sur les choix des autres consultations en cours.
- b) Vous lui expliquez que vous souhaitez travailler avec ce fournisseur en jouant la carte du partenariat, et vous lui demandez d'aligner son prix à votre budget en évoquant le principe du « win-win ».
- c) Vous leur demandez de se mettre au moins au budget que vous leur avez demandé tout en leur rappelant que vous leur avez attribué leur dernier marché de justesse.

14 Vous venez d'apprendre une rupture d'approvisionnement sur une pièce :

- a) Vous allez facturer uniquement celui ayant provoqué la rupture soit le transporteur soit le fournisseur.
- b) Vous documentez les raisons de cette rupture, voir si le transport est à votre charge, mais vous allez quand même facturer votre fournisseur prétextant que ce dernier n'a pas fait le nécessaire pour éviter la rupture d'approvisionnement.
- c) Vous facturez le coût d'arrêt de la chaîne à votre fournisseur sans vous poser de question.

15 Au détour d'une conversation un fournisseur mentionne le fait qu'il est à la recherche d'un stagiaire. Justement Eric votre petit cousin est en recherche de stage :

- a) Sans hésiter vous en parlez au fournisseur en appuyant la candidature d'Eric.
- b) Vous soumettez à Eric l'idée d'envoyer une candidature spontanée sans en parler au fournisseur.
- c) Vous gardez l'information pour vous, les mondes professionnel et personnel doivent rester distincts.



Les résultats

- **Majorité de ▲ :** Vous êtes un acheteur de type **coulant**. Pour vous les principes éthiques sont vertueux, mais ils restent cependant des éléments théoriques et surtout très abstraits. Vous considérez que les principes éthiques sont difficilement applicables au quotidien dans la vie professionnelle.
- **Majorité de ■ :** Vous êtes un acheteur de type **pragmatique**. L'ange et le démon qui se battent sur vos épaules vous amènent souvent à prendre la bonne décision, au bon moment, avec pragmatisme tout en gardant votre intégrité. Votre réflexion est votre meilleure alliée pour faire la part des choses.
- **Majorité de ● :** Vous êtes un acheteur de type **rigoureux et strict**. Pour vous, la vie est faite de règles que nous devons tous respecter à la lettre. La charte éthique en fait partie. Les principes moraux peuvent et doivent être appliqués dans notre vie de tous les jours. Si chacun y met du sien, beaucoup de changements sont possibles.