

Testez votre **Manager Achat**



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



LE MANAGER ACHATS PEUT ÊTRE CONSIDÉRÉ COMME UN POINT D'ÉQUILIBRE DANS LA VIE D'UNE ÉQUIPE ACHAT. SELON SON PROFIL, IL VA INSTAURER UN CERTAIN CLIMAT DE PRESSION, DE CONFIANCE OU D'ANXIÉTÉ. IL EST DONC TRÈS IMPORTANT DE CERNER SON SUPÉRIEUR. A TRAVERS CE TEST, VOUS POURREZ DÉTERMINER QUEL EST LE PROFIL DE VOTRE MANAGER ACHATS. OSEZ CONFRONTER CE TEST À VOTRE BOSS.

1 Quelle est la priorité de votre manager ?

- A. La mise en place d'une procédure Achat.
- B. Les gains apportés par le service Achats.
- C. La cohésion d'une équipe.

2 Quelle place occupent les outils e-sourcing ?

- A. Très importante.
- B. Nous avons des objectifs sur chaque outil.
- C. Seul le logiciel Excel est utilisé.

3 Comment votre manager vous salue-t-il tous les matins ?

- A. Vous allez à son bureau pour le saluer, car il arrive le premier.
- B. Il n'a pas le temps de me saluer.
- C. Comme tous les matins, autour d'un bon café.

4 Est-il à cheval sur les règles telles que l'heure d'arrivée, la tenue du travail, les pauses ?

- A. Le respect des règles est très important pour lui.
- B. Les règles fixées permettent de véhiculer une bonne image de son service.
- C. Le strict minimum est demandé, du moment qu'il n'y a pas de débordement.

5 L'état du bureau de votre manager est :

- A. Respect des 5S – classement des dossiers physiques et sur son ordinateur.
- B. C'est l'assistante du service qui s'en occupe.
- C. Tout est bien rangé sur son bureau.

6 Comment est perçu votre manager ?

- A. Très bon pro.
- B. Charismatique.
- C. Sociable, tout le monde le connaît.

7 De quel secteur est issu votre manager Achat ?

- A. Secteur public.
- B. Secteur de l'industrie et de l'automobile.
- C. Services.

8 Dans quelle autre carrière auriez-vous vu votre manager ?

- A. Organisateur/Organisatrice de mariage. Véritable pro de l'organisation, capable de gérer la taille des dragées, le plan de table et le groupe de musique.
- B. Militaire. Tel un colonel, il n'a qu'un objectif : la victoire.
- C. Artiste peintre. Toujours en quête d'un nouveau sujet à peindre.

9 Votre manager est plutôt :

- A. Opérationnel : sur le terrain.
- B. S'occupe uniquement de la stratégie des Achats.
- C. Les deux.

10 Comment définit-il ses stratégies ?

- A. Techniques Achat : cartographie Achat, marketing Achat.
- B. Les outils acquis lors de ses dernières expériences.
- C. Au feeling.

11 Comment gère-t-il ses relations avec les prescripteurs ?

- A. Il se rend disponible quand il le faut.
- B. Il est important de rester proche des clients internes.
- C. Tout dépend du client.

12 Comment est évalué votre travail ?

- A. Les savings et la performance sur l'année.
- B. Votre capacité à répondre aux besoins de vos clients internes.
- C. Les deux.

13 A quelle hauteur votre manager vous donne-t-il des responsabilités ?

- A. Selon mes résultats.
- B. Il a du mal à déléguer les tâches.
- C. Assez souvent pour me faire progresser.

14 De quelle façon, envoyez-vous vos reportings à votre manager ?

- A. Outil informatique.
- B. Outil e-sourcing et tableau Excel.
- C. Outil e-sourcing et fiche Word.

15 Que pense-t-il des enchères inversées ?

- A. Très bonne méthode pour générer du gain.
- B. Déshumanise le rôle de l'acheteur.
- C. Pas applicable.

16 Est-t-il prêt à mettre en œuvre de nouvelles stratégies Achats ou techniques Achats ?

- A. Pourquoi pas, si cela permet d'améliorer les choses.
- B. Ce n'est pas sa priorité.
- C. Non, le service est très bien comme il est.

17 Quel type de négociateur est-il ?

- A. Profil « stratège ».
- B. Profil « manipulateur ».
- C. Profil « passionnel ».

18 Votre manager est-il prêt à mettre la main à la pâte pour débloquer une situation ?

- A. Il n'hésite pas à m'épauler sur un sujet.
- B. Il intervient seulement en cas de conflit.
- C. Il reprend le dossier et s'en occupe personnellement.

19 Quelle est sa politique fournisseurs ?

- A. Le management des fournisseurs fait partie de ses objectifs.
- B. Il commence à se concentrer sur la politique fournisseurs.
- C. Le plus important est de travailler avec des fournisseurs répondant à notre besoin.

20 Prend-t-il le soin de rencontrer les fournisseurs stratégiques ?

- A. Chaque année, il organise la semaine fournisseurs.
- B. Seulement lors d'un conflit.
- C. Régulièrement.

21 Organise-t-il des formations Achat ?

- A. Chacun a la possibilité de disposer d'un CPF.
- B. Une fois par an, lors de séminaire.
- C. Une fois par mois, organisé par lui-même.

Les résultats

• Majorité de A : Organisateur
Votre manager a un profil « organisateur ». Votre manager est une personne méthodique, et ordonnée. Très respectueux des règles et des process. Il aime que tout soit carré dans le travail de son équipe. Très pro, il est reconnu par ses collègues.

• Majorité de B : Dominateur ou Conquérant
Il n'y a que les résultats qui comptent pour ce profil de manager. Charismatique, il a une aisance naturelle à donner des ordres à ses collaborateurs. Très exigeant, il souhaite avoir une visibilité détaillée et chiffrée de chaque dossier de ses employés.

• Majorité de C : Passionné
Véritable visionnaire, pour lui travail rime avec plaisir. Chef inspiré dans son travail, il réfléchit à mille à l'heure, sa vision des affaires permet d'être toujours d'avoir une longueur d'avance. Il est inspiré par ce qu'il l'entoure, il est toujours à la recherche de la perfection.