

Connaissez-vous le **CrowdSourcing** ?



Le crowdsourcing fait partie de ces nouvelles pratiques achats disruptives mais encore globalement peu connues des Directions Achats. Qu'en est-il pour vous ? Ce test vous permettra de révéler votre appétence pour ce concept prometteur. Êtes-vous déjà dans l'ère des Achats 3.0 ?

Par Olivier Wajnszok, Directeur Associé, AgileBuyer, Conseil et Ressources Achats et Olivier Deprez, Category Manager IT, Digital, Transformation et Expérience Client

1 Qu'entendez-vous par « crowdsourcing » ?

- a) Le sourcing « encombré »
- b) L'approvisionnement « par la foule »
- c) L'approvisionnement « multi source »
- d) Le sourcing pour les « frais généraux et autres divers »

2 Pratiquer le crowdsourcing, cela signifie concrètement...

- a) Une externalisation ouverte de type « 360° »
- b) Une stratégie de panel
- c) Une couverture achats très importante
- d) Une surcharge de travail en matière de sourcing

3 Quel contexte semble encourager le crowdsourcing ?

- a) La surcharge structurelle des Directions Achats
- b) La tendance généralisée à l'entrepreneuriat
- c) La concentration de plusieurs marchés autour d'acteurs clés/solides
- d) L'objectif affiché par bon nombre de sociétés de vouloir maîtriser leur nombre de fournisseurs

4 D'après vous, les principes du crowdsourcing inspirent-ils l'économie contemporaine ?

- a) L'uberisation, la stratégie d'AirBnB sont des exemples du crowdsourcing en tant que business model
- b) Toutes les directions achats opèrent peu ou prou via le crowdsourcing, sans le savoir
- c) Rien ne montre à ce jour que ces théories ont une efficacité économique
- d) Le crowdsourcing est un concept issu de la deuxième révolution industrielle

5 Quel principal risque peut générer la pratique du crowdsourcing selon vous ?

- a) Une certaine rigidité en termes de prestataires envisagés
- b) Une faiblesse en matière de poursuite de l'innovation
- c) Une mauvaise gestion des priorités
- d) La fragilité potentielle des fournisseurs consultés

6 La pertinence de l'acheteur dans le crowdsourcing...

- a) Il peut se substituer au juridique pour les aspects de propriété intellectuelle
- b) Il joue un rôle-clé dans la gestion de la capacité d'émission et d'absorption des connaissances
- c) Il doit lui préférer une démarche plus partenariale telle l'open innovation quand c'est possible
- d) Il n'y en a pas lorsque le crowdsourcing fait intervenir des clients potentiels et non des fournisseurs traditionnels

7 L'impact du crowdsourcing dans la quête de l'innovation...

- a) Le crowdsourcing n'est pas un outil performant en la matière
- b) Le crowdsourcing s'avère négatif en matière d'innovation
- c) Le crowdsourcing protège les intérêts du service R&D
- d) Le crowdsourcing permet de faire appel à un savoir « distant »

8 L'impact sur le service Marketing selon vous...

- a) Le crowdsourcing bouscule le Marketing en repensant les relations clients
- b) Le crowdsourcing accentue la maîtrise des relations clients par le service Marketing
- c) Le crowdsourcing génère un impact négatif en matière de marketing
- d) Le crowdsourcing n'a pas d'effet sur le Marketing

9 En matière de gestion de la relation au Savoir...

- a) Le crowdsourcing conforte la R&D, et le service Marketing
- b) Il s'agit d'un bouleversement du paradigme du « sachant »
- c) Le crowdsourcing concentre le savoir au sein de l'entreprise
- d) Le crowdsourcing ne permet pas la co-crédation

10 Si l'on reprend la matrice de Kraljic un instant, le crowdsourcing est tout à fait indiqué pour traiter...

- a) Les achats simples
- b) L'ensemble des achats
- c) Les achats stratégiques et les achats critiques
- d) Les achats de cadeaux de Noël

11 Que faut-il entendre par « la base fournisseur étendue » dans une démarche de crowdsourcing ?

- a) Les freelances, les institutions, les anciens employés
- b) Les fournisseurs des fournisseurs
- c) Les fournisseurs jugés non stratégiques du panel
- d) Les fournisseurs jugés stratégiques du panel

12 Dans le cadre du crowdsourcing, la Direction des Achats doit gérer une relation fournisseur...

- a) Diffuse, voire volatile
- b) Complexe mais intégrée
- c) Informelle
- d) Basée sur une qualification/un référencement rigoureux.

13 Laquelle de ces problématique achats n'est pas gérée dans une démarche crowdsourcing ?

- a) Le « problem solving » via des experts
- b) Les tâches répétitives, standardisées
- c) Les frais généraux (fournitures...)
- d) La coproduction créative

14 Les plateformes de crowdsourcing, mythe ou réalité ?

- a) C'est une bonne idée en devenir
- b) Elles cartonnent déjà
- c) Ces plateformes n'ont malheureusement pas de marché
- d) Elles sont interdites

15 En résumé, le crowdsourcing est donc...

- a) A éviter absolument
- b) Une mode passagère
- c) Une lame de fond, qui est envisageable comme une stratégie pour certaines entreprises
- d) Le modèle de toute Direction Achats du 21ème siècle



Les résultats

- **5 et moins de 5 :** Vous n'êtes pas encore sensible à la thématique, mais après tout pas de panique, sa prise en main se fera petit à petit avec sa diffusion toujours plus large parmi les structures Achats. Dis différemment : il est urgent de vous mettre à la page.
- **Entre 6 et 10 :** Vous semblez déjà être un peu au courant des impacts du crowdsourcing, et le sujet vous semble intéressant. Maintenant il faut aller plus loin au risque de rester sur le bord de la route.
- **11 et plus de 11 :** Vous êtes parfaitement à l'aise avec le crowdsourcing, et avez un œil aiguisé sur ce que l'on peut attendre de ce type de stratégie. L'avant-gardiste, le pionnier, le créateur d'innovation, c'est vous. Le métier Achat est heureux de vous avoir dans ses rangs.