

Testez votre connaissance des Grandes citations Achats



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



SI L'ON VOUS DISAIT QUE LES ACHATS ET LE CINÉMA AVAIT EN COMMUN... DES PUNCHLINES EFFICACES ! SAUREZ-VOUS RETROUVER LES CITATIONS DES GRANDS NOMS DES ACHATS DANS CE TEST ? ON PARIE QU'ELLES VOUS DONNERONT DU FIL À RETORDRE !

1 Quel doit être le positionnement de l'acheteur, selon François Renard, ex-Président de X-Achats, l'association Achats de Polytechnique ?

- A. « Un grand pouvoir implique de grandes responsabilités »
- B. « L'acheteur doit être reconnu en interne et estimé de ses fournisseurs. »
- C. « Tu vois, le monde se divise en deux catégories: ceux qui ont un pistolet chargé et ceux qui creusent. Toi tu creuses. »

2 Pierre Pelouzet, Médiateur des relations inter-entreprises a dit :

- A. « Le développement Durable et la responsabilité ont donné une ouverture extraordinaire à ce métier »
- B. « Mais vous savez, moi je ne crois pas qu'il y ait de bonnes ou de mauvaises situations. Moi, si je devais résumer ma vie, aujourd'hui avec vous, je dirais que c'est d'abord des rencontres, des gens qui m'ont tendu la main peut-être à un moment où je ne pouvais pas, où j'étais seul chez moi. Et c'est assez curieux de se dire que les hasards, les rencontres forgent une destinée(...) »
- C. « Une bonne négociation ne sert à rien sans un bon contrat »

3 Qui a dit : « Dans l'entreprise, « les achats » se sont ainsi emparés d'une part importante du pouvoir pour devenir une fonction éminemment stratégique à tendance narcissique. »

- A. Pierre Pelouzet, médiateur des relations inter-entreprises
- B. Didier Heiderich, président de l'Observatoire International des Crises,
- C. Emmanuel Macron, président de la république.

4 Qui a dit : « Les Achats et l'éthique relèvent du registre des valeurs, du savoir être et d'une conception de nos métiers » en mars 2017 ?

- A. Sylvie Robin-Romet, Rédactrice en chef de Profession Achats
- B. Marc Sauvage, Président du Conseil National des Achats (CNA)
- C. Natacha Tréhan, Maître de conférences responsable du master Desma et chercheur au Cerag,

5 Quel atout ne doit pas être négligé par les acheteurs afin d'améliorer la compétitivité des fournisseurs, selon Richard Calvi et Marie-Anne Le Dain ?

- A. « Quand on parle pognon, à partir d'un certain chiffre, tout le monde écoute. »
- B. «L'amélioration de la compétitivité se joue aussi dans la qualité des relations qu'élaborent les entreprises avec

leurs fournisseurs».
C. « Une vodka-Martini. Mélangée au shaker, pas à la cuillère. »

6 Quel est le principe d'Olivier Joseph, Responsable Achats Microsoft France et Benelux ?

- A. « Peu importe ce qu'on pourra vous dire, les mots et les idées peuvent changer le monde. »
- B. « Une société, c'est comme une montgolfière. Si tu veux que ça monte, faut lâcher du lest. »
- C. « À défaut d'être important, soyons intéressant. »

7 Quelle est la fonction de la matrice de maturité Achats, développée par Jean Potage ?

- A. Faire évoluer la fonction achats d'une entreprise vers un niveau de performance évident.
- B. Permettre, par le biais d'indicateurs robustes, de définir son signe astrologique.
- C. Etablir la pyramide des âges du département Achats.

8 Pourquoi Olivier Wajnszok, Directeur Associé AgileBuyer déclare-t-il que « Les Acheteurs ne sont pas des traders » ?

- A. Parce que l'étude sur les Tendances Achat publiée par AgileBuyer et le CNA montre que les Acheteurs ont peu de primes sur les gains Achats
- B. Parce que les acheteurs sont moins payés que les traders
- C. Parce que les acheteurs ne sont pas une espèce en voie d'extinction

9 Que permet la matrice de Kraljic ?

- A. Analyser le portefeuille achats selon le principe de Pareto
- B. Etablir une cartographie des achats selon deux axes : la complexité et l'importance stratégique des achats
- C. Déterminer la structure concurrentielle d'une industrie de biens ou de services selon 5 critères.

10 Quelle ambition Marc Sauvage, Président du Conseil National des Achats (CNA), porte-t-il pour la fonction Achats ?

- A. « Passer du Cost-killer au Soft skiller »
- B. « La vie c'est comme une boîte de chocolats, on ne sait jamais sur quoi on va tomber. »
- C. « Les choses que l'on possède finissent par nous posséder.»

11 Qui a dit « Les ongles, c'est comme les coûts, il faut passer son temps à les couper » ?

- A. Jean-Jacques Bourdin, Journaliste et animateur de télévision et radio française.
- B. Gordon Crichton, Directeur du MAI de Bordeaux.
- C. Carlos Alberto Sicupira, associé de 3G Capital (Burger King, Kraft Heinz)

12 Qu'envisage Natacha Tréhan, maître de conférences responsable du master Desma et chercheur au Cerag, une unité du CNRS, en 2014 pour la fonction achats à projection 2025 ?

- A. Des rapports de force renversés en faveur des fournisseurs, des organisations achats qui devront allier centralisation et flexibilité
- B. La disparition des Achats au profit de Business Partner
- C. Une sous-fonction du département commercial

13 Qui parle régulièrement de la batte de baseball en référence aux mauvais acheteurs ?

- A. Marc Sauvage, Président du Conseil National des Achats (CNA)
- B. Natacha Tréhan, Maître de conférences responsable du master Desma et chercheur au Cerag,
- C. Gordon Crichton, Directeur du MAI de Bordeaux.

Les résultats

C.	13
A.	12
C.	11
A.	10
B.	9
A.	8
A.	7
C.	6
B.	5
C.	4
B.	3
A.	2
B.	1
Question	Réponse