

# Testez votre connaissance

## Quel type de Réseuteur Achat êtes-vous ?



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

QUE CE SOIT D'UN POINT DE VUE PERSONNEL OU PROFESSIONNEL, LE RÉSEAU SOCIAL EST ESSENTIEL POUR CHAQUE MÉTIER NOTAMMENT POUR L'ACHETEUR. CERTAINS VONT PRIVILÉGIER LES RÉSEAUX SOCIAUX SUR INTERNET, D'AUTRES LES ENVOIS DE CARTES DE VŒUX. AU FINAL, CHACUN D'ENTRE NOUS A SON PROPRE STYLE DE RÉSEAUTAGE. ET QU'EN EST-IL POUR VOUS ? CE TEST A POUR VOCATION DE DÉCELER VOTRE TYPE DE RÉSEAUTAGE. OSEZ VOUS CONFRONTER À CE TEST.

### 1 Laquelle de ces propositions contient une association Achat inexistante ?

- 1- LAAMAI (l'Association des Anciens du MAI) et l'ADRA (l'Association des Directeurs et Responsables Achat)
- 2- L'ACA (l'association des anciens élèves du Cesa Achats & Supply Chain d'HEC) et l'AACT (Association des Acheteurs des Collectivités Territoriales)
- 3- Le 3A (Achat Approvisionnement Avenir) et l'AAMAI (l'Association des Anciens du MAI).

### 2 En 1967, le psycho-sociologue Stanley Milgram réalise l'expérience du petit monde afin de confirmer l'hypothèse selon laquelle chaque être humain est relié à n'importe quel autre individu par une courte chaîne de relations sociales. Combien d'individus composent cette chaîne ?

- 1- 4
- 2- 5
- 3- 6

### 3 Fin d'année, période de vœux. Votre stratégie :

- 1- Inclure une formule de vœux dans votre signature électronique.
- 2- Ecrire une carte de vœux personnalisée aux fournisseurs qui vous en ont envoyé une.
- 3- Identifier vos contacts professionnels – fournisseurs certes mais aussi camarades de promotion, intervenants de séminaire, anciens collaborateurs- qui vous semblent intéressants et leur envoyer une carte de vœux manuscrite.

### 4 Êtes-vous toujours membre de l'association de votre école ?

- 1- Non. J'ai fait un trait sur la vie étudiante et je me consacre uniquement à mon travail sans nostalgie.
- 2- J'en suis membre : l'annuaire des anciens est un outil

intéressant en cas de recherche d'emploi.

3- Je suis membre du Bureau de l'Association.

### 5 Assistez-vous à des manifestations professionnelles – salon, séminaires, conférences :

- 1- Jamais : je connais mon marché sur le bout des ongles.
- 2- J'y vais de temps en temps, surtout lorsque mon responsable me le suggère.
- 3- J'assiste à deux ou trois salons par an, en France et à l'étranger. C'est une bonne manière de faire le point sur les best practices et de trouver des nouveaux fournisseurs, voire d'initier des partenariats.

### 6 Pour vous Viadeo rime avec:

- 1- Gogo
- 2- Rigolo
- 3- Pro

### 7 Votre stratégie vis-à-vis des réseaux électroniques professionnels:

- 1- Aucune – vous vous méfiez de toutes les informations personnelles qui peuvent apparaître sur le net.
- 2- Vous avez un compte LinkedIn que vous avez créé avec votre collègue branché 2.0.
- 3- Vous avez un compte Viadeo pour cibler les réseaux français, un compte LinkedIn pour les internationaux.

### 8 Votre boss vous a demandé d'aller déjeuner à sa place avec un confrère du même secteur. Comment se passe le déjeuner ?

- 1- Vous attaquez directement sur les sujets pour lesquels vous devez prendre des informations.
- 2- Vous passez un agréable moment à discuter de tout et de rien avec cette personne très sympathique. Pour les informations que vous étiez venu chercher, vous la rappellerez quand vous aurez le temps.

3- Après une petite période de small-talks : vous commencez à rentrer dans le vif du sujet. Il faut toujours garder ses objectifs en tête.

## 9 Votre réseau au sein de votre société, c'est :

- 1- Vous et votre ordinateur : le duo infernal.
- 2- Le service Achat.
- 3- Le réseau des acheteurs bien sûr, mais aussi les anciens de votre école et les anciens de votre précédente entreprise.

## 10 Vous souhaitez obtenir le chiffre d'affaires achats d'une entreprise. Justement vous connaissez une personne qui y travaille mais ça fait quelques mois que vous ne l'avez pas recontacté :

- 1- Vous ne la contactez pas : il y a des limites à la grossièreté.
- 2- Vous lui envoyez un petit e-mail, au cas où elle prendrait la peine de vous répondre.
- 3- Vous faites tout pour la joindre : c'est toujours un plaisir de discuter avec cette personne, et après tout, elle non plus ne vous a pas appelé !

## 11 Pour vous, les réunions transverses sur les familles Achat dont vous êtes en charge sont :

- 1- Inutiles et contre productives : qu'on vous laisse travailler en paix.
- 2- Intéressantes : cela permet de venir prendre les consignes du « category manager » et de coordonner les actions de chacun.
- 3- Primordiales : cela permet d'échanger tuyaux et informations qualitatives avec les collaborateurs : ces informations n'ont pas de prix.

## 12 Vous êtes invité à un petit déjeuner sur le thème de la validation qualité fournisseur :

- 1- Il est hors de question que vous donniez au premier venu vos tuyaux, fruits de 40 ans d'expérience en tant qu'acheteur « joint polymères et dérivés »
- 2- Vous vous y rendez : même si vous ne glangez pas beaucoup d'informations, vous y aurez moins avalé un bon petit dej' !
- 3- Vous avez repéré sur le programme un interlocuteur de qualité : un échange d'information mutuel sera extrêmement enrichissant !

## 13 Votre intranet Achat :

- 1- Encore un de ces gadgets dont personne n'a aucune utilité mais qui fait plaisir à la hiérarchie.
- 2- C'est très pratique pour obtenir de l'information. Malheureusement, les mises à jour ne sont pas assez régulières.
- 3- C'est la véritable vitrine du service Achat. Les acheteurs et leurs clients internes y trouvent toutes les informations nécessaires pour améliorer leur action.

## 14 Pour vous, que signifie « elevator pitch » :

- 1- C'est un petit pain au lait fourré au chocolat à déguster dans l'ascenseur.

2- C'est un ensemble de petites phrases toutes faites qui vous permettent de faire bonne figure devant votre boss lorsque vous prenez l'ascenseur avec lui.

3- C'est une présentation succincte (le temps d'un trajet en ascenseur), de vous, de vos projets, de vos résultats et de vos objectifs.

## 15 Dans un contexte de crise, alors que le marché de l'emploi se tend, votre stratégie est :

- 1- Vous adhérez à un syndicat majoritaire, ça sera un avantage en cas de problème.
- 2- Vous remettez vite à jour vos CV en ligne ainsi que votre statut Viadeo et LinkedIn.
- 3- Lors de multiples événements organisés par le CNA, vous avez rencontré des personnes évoluant dans des secteurs en pleine croissance. Il est temps de les contacter.

## 16 Votre devise :

- 1- Pour vivre heureux, vivons cachés
- 2- Mieux vaut être seul que mal accompagné
- 3- Qui se ressemble s'assemble

## 17 Le nombre de Dunbar est :

- 1- un ratio qui définit la capacité d'un individu à développer son réseau. Plus le ratio se rapproche de 100, plus on stimule son réseau. En 2009, la moyenne nationale était de 80.
- 2- une règle qui soutient que nombre maximal de contacts que l'on peut se faire dans un cocktail dînatoire est limité à environ 15 personnes car il y a une limite humaine à rencontrer du monde du fait de l'affluence et du temps qu'il faut consacrer à chacun d'entre eux.
- 3- une règle qui soutient que la taille d'un réseau social originel est limité à environ 150 membres car il y a une limite humaine à reconnaître les membres et à capter les faits émotionnels des membres d'un groupe.

## Les résultats

1- Vous êtes le « discret ». Pour vous, réseau rime avec gros mot. Vous êtes dans votre coquille, mais dès que vous voulez en sortir, vous serez au moins armé et protégé. Il est temps de vous réveiller car il serait préférable d'avoir un bon réseau autour de soi en ces temps de crise.

2- Vous êtes le « réseuteur débutant » : vous cherchez à conserver votre réseau, l'entretenir du mieux que vous pouvez et pourquoi pas l'alimenter de temps en temps dès qu'une bonne occasion se présente.

3- Vous êtes le « tollieur » aguerri et vous aimez tisser votre réseau aussi large que possible. Vous êtes la personne qui « tire sur tout ce qui bouge », à l'image du sniper qui a en permanence son collimateur de son fusil braqué sur le moindre suspect. Vous n'hésitez pas à alimenter votre réseau dès que l'opportunité se présente.

**• Si vous avez une majorité de :**