

# Quelle est votre **attitude face aux changements** ?



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

Avec la crise du Covid, le monde est en train de changer très vite. Les Achats sont complètement de la partie. Que vous soyez un meneur de jeu ou que vous préférerez laisser s'exprimer les forces en présence autour de vous, osez faire ce test et découvrez si vous êtes un moteur ou suiveur du changement dans le domaine des Achats.

## 1 **Que signifie VUCA pour vous ?**

- Le symbole incontestable de notre nouveau monde dans ses composantes de Volatilité et d'Incertitude
- Une connerie inventée par des consultants en stratégie pour enfumer les dirigeants
- ▲ Une logique qu'il faut ou faudra bien suivre

## 2 **Quel est votre citation préférée ?**

- ▲ « Ce n'est pas parce que c'est difficile que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas que c'est difficile. » Sénèque
- « Un changement en prépare un autre. » Machiavel
- « Le plus heureux des hommes est celui qui désire le moins le changement de son état. » Marquise du Chatelet (Amie et inspiratrice de Voltaire)

## 3 **Fraîchement arrivé dans l'entreprise, vous souhaitez qu'une bonne pratique achats soit mise en place :**

- Vous soumettez l'idée auprès de votre responsable hiérarchique.
- ▲ Vous en parlez à vos collègues pour voir ce qu'ils en pensent.
- Rien ne presse. L'entreprise s'en passera très bien.

## 4 **Vous remarquez qu'un fournisseur historique est systématiquement nommé sur un périmètre bien défini, quelle est votre réaction ?**

- Vous lui attribuez un nouveau business et vous vous concentrez sur d'autres sujets.
- Vous faites le choix de développer un concurrent afin de proposer une alternative viable.
- ▲ Vous imaginez la réaction de votre prescripteur à la nomination d'un nouveau fournisseur.

## 5 **Durant la séance de Brainstorming mensuelle, votre boss vous demande votre avis sur les orientations que peut prendre le département :**

- Liste en main, vous dégagez les axes d'améliorations.
- Bah, vous n'avez rien à dire.
- ▲ Vous développez le point évoqué précédemment par un collègue par souci de politiquement correct.

## 6 **Votre fournisseur peine à atteindre les objectifs de coûts que vous lui avez fixés :**

- ▲ Vous proposez une potentielle dérogation au cahier des charges sur un ou deux éléments.
- Vous choisissez de faire de l'innovation sur le produit.
- Vous acceptez les prix fournis.

## 7 **L'objet de la négociation, c'est avant tout...**

- Le symbole incontestable de notre nouveau monde dans ses composantes de Volatilité et d'Incertitude
- ▲ Une connerie inventée par des consultants en stratégie pour enfumer les dirigeants
- Une logique qu'il faut ou faudra bien suivre

## 8 **La politique des achats de votre entreprise n'est pas en cohérence avec les pratiques réelles des acheteurs :**

- ▲ Vous faites votre rapport au directeur, faisant état des faits.
- Ce n'est pas si grave au fond.
- Vous proposez d'éventuelles améliorations du système.

## 9 Le changement, pour vous, cela passe par :

- L'amélioration continue du quotidien à la façon Kaizen.
- ▲ Une liste de bonnes résolutions faite en début d'année.
- Vous gardez les choses en état.

## 10 Votre marque de crème glacée préférée a sorti un nouveau parfum

- Vous resterez toujours fidèle à Vanilla Caramel Brownie.
- ▲ Vous testez simplement par curiosité.
- Vous commandez une bonne dizaine de pots de ce nouveau parfum sans même l'avoir goûté.

## 11 Le prescripteur d'un service vient vous rendre compte d'un changement favorable dans les livrables du fournisseur :

- Vous lui expliquez que ces changements en appelleront d'autres que vous détaillez.
- Furieux de ne pas en avoir été averti, vous contactez le fournisseur pour lui exposer votre point de vue.
- ▲ Vous êtes ravi de cette nouvelle.

## 12 Si on vous disait que la fin du monde est prévue pour le 21 décembre prochain :

- Vous faites comme d'habitude.
- C'est l'occasion d'effectuer ce tour du monde dont vous parliez tant.
- ▲ Vous rejoignez le groupe Facebook « Ceux qui ne croient pas à la fin du monde en 2020, aimez. Ceux qui y croient, commentez ».

## 13 Lorsque votre prescripteur vous remet son cahier des charges, quelle attitude vous décrit le mieux ?

- Vous le forwardez à vos fournisseurs en le lisant rapidement.

- ▲ Vous lisez chacun des points clés avant de le diffuser.
- Vous flairez des axes d'amélioration et en discutez avec lui.

## 14 Quand vous décidez d'aller au restaurant entre amis :

- Vous n'ouvrez pas la carte car vous la connaissez par cœur : vous êtes dans votre restaurant préféré.
- Vous choisissez un restaurant au hasard dans le guide des sorties de votre ville.
- ▲ Vous laissez vos amis commander en premier, et dites au serveur « La même chose ».

## 15 La politique Fournisseur a changé :

- Vous patientez jusqu'à la prochaine vague de consultation et laissez les fournisseurs découvrir les modifications.
- Vous appelez vos fournisseurs pour faire un topo sur les nouvelles règles dans le contexte brûlant.
- ▲ Vous mettez à jour vos lettres RFQ avec les points de négociation qui en découlent.



## Les résultats

- **Vous avez une majorité de :** **Moteur du changement.** Votre dynamisme est un atout pour faire évoluer les habitudes. Vous serez un atout pour voter entreprise dans la crise actuelle. Combatif, vous aimez partager vos idées et les défendre. Pour vous, le changement est un moyen d'enrichir vos acquis et permet une amélioration des outils de travail.
- **Vous avez une majorité de :** **Résistant.** On ne change pas une équipe qui gagne. Vous avez la conviction que renforcer les solutions existantes vaut mieux que de se lancer dans une politique de changement radicale. Pour vous le monde nouveau devrait être comme le précédent. Pourquoi changer ?
- ▲ **Vous avez une majorité de :** **Suiveur.** Vous irez là où on vous dit d'aller. Vous préférerez récupérer les avis de chacun sur le(s) sujet(s) pour décider. Vous n'avez pas envie de bousculer le quotidien de vos collaborateurs mais si vous percevez une volonté générale de changement, vous irez dans ce sens.