

Connaissez-vous les tendances Achats 2023 ?



Depuis 2019 et sa succession de crises, la fonction Achats a évolué dans un contexte disruptif et a confirmé depuis sa position stratégique au cœur de l'entreprise. L'étude du cabinet AgileBuyer-CNA aura démontré que de nombreux défis sont encore à surmonter à l'aube de 2023. Saurez-vous les reconnaître ?

Par Olivier Wajnsztock, Directeur Associé, AgileBuyer, Ressources et équipiers Achats, olivier.wa@agilebuyer.com

01 Selon cette étude, quel est le pourcentage des acheteurs, responsables Achats et directeurs Achats, qui s'avouent heureux au travail ?

- a. Aucun, voyons !
- b. 45%
- c. 82%

02 La réglementation française (décret 982-22) vient d'imposer aux entreprises :

- a. L'inclusion dans leur rapport de gestion annuel l'empreinte carbone de leurs activités
- b. L'ajout du calcul des émissions indirectes principalement liées aux Achats
- c. Le licenciement d'un certain nombre de salariés chaque année pour compenser les émissions de gaz à effet de serre

03 Qu'appelle-t-on inflation opportuniste ?

- a. Une hausse des prix sans que les fournisseurs ne puissent les expliquer/justifier de façon rationnelle
- b. L'accroissement excessif des prix sur une période donnée justifié par plusieurs causes
- c. Une hausse des prix qui intervient lorsque l'acheteur est en vacances ou malade

04 Selon l'étude du cabinet AgileBuyer-CNA, quel est le pourcentage des directions Achats qui dans leurs contrats d'énergie sont couvertes contre une hausse des prix d'au moins 50% ?

- a. Aucune, car le prix de l'énergie n'a jamais été aussi stable qu'en cette période de paix mondiale
- b. 21 %
- c. 68 %

05 Quelles sont les principales pénuries à venir ?

- a. Les métaux, la chimie et les matières premières
- b. Le transport, l'IT et l'électronique
- c. Les pénuries seront observées sur tous les types d'Achats

06 Quelles sont les principaux avantages de la relocalisation pour les Achats ?

- a. La sécurisation des approvisionnements et la réduction de l'impact environnemental
- b. La réduction des coûts et l'innovation
- c. Avoir l'occasion de prendre plus souvent des cafés avec ses fournisseurs

07 Quelles sont les régions privilégiées par les entreprises françaises dans leur relocalisation ?

- a. L'Amérique du Sud
- b. La France et l'Europe
- c. L'Afrique

08 Selon l'étude d'AgileBuyer-CNA, le Made in France a-t-il toujours le vent en poupe en 2023 dans les achats ?

- a. Tout à fait, cela reste un critère d'attribution business pour la majorité des directions achats
- b. Pourquoi faire local alors que l'on peut rendre visite à ses fournisseurs sous les tropiques ?
- c. C'est une tendance en constante diminution depuis 2019

09 Qu'est-ce que la souveraineté des Achats ?

- a. la nature de l'obligation (de moyens, de résultats)
- a. La domination des Achats dans la négociation fournisseurs
- b. Une situation de non dépendance pour ses approvisionnements stratégiques
- c. La monarchie absolue instaurée dans l'organisation d'une direction Achats

10 Lorsque la relation est dominée par le fournisseur, comment cela se traduit-il en priorité ?

- a. Déstabilisation, intimidation et lettres anonymes
- b. Augmentation des prix et menaces de rupture d'approvisionnement
- c. Plaintes à l'administration

11 Qu'est-ce que le friend-shoring ?

- a. Choisir un pays où localiser ses fournisseurs en fonction de sa stabilité géopolitique
- b. Choisir une entreprise en fonction du nombre de copains qui y travaillent
- c. Choisir une entreprise en fonction de sa note RSE

12 Taïwan étant l'un des premiers fournisseurs en termes de composants électroniques, quels secteurs souffriraient en priorité de son invasion ?

- a. Les télécoms, la santé et l'aéronautique
- b. La cosmétique, le Facility Management et les prestations intellectuelles
- c. L'aéronautique, la défense et l'automobile

13 Quel thème en 2023 contribue-t-il en priorité à la stratégie Achats RSE ?

- a. Le monopole des Achats dans la stratégie de l'entreprise
- b. L'économie circulaire
- c. L'empreinte carbone

14 Quels sont les 3 scopes de l'empreinte carbone ?

- a. Les émissions directes, les émissions indirectes liées à l'énergie et les autres émissions indirectes
- b. Le gaz à effet de serre, le méthane et l'oxygène
- c. Le purin, les émissions indirectes et le gaz carbonique

15 Dans quelle tranche se situe les directions Achats qui connaissent leur empreinte carbone dans le scope 3 ?

- a. 0/45%
- b. 45/70%
- c. 70/95%

16 Quel est le plus gros avantage pour une direction Achats de rejoindre un pôle de compétitivité ?

- a. Espionner les autres entreprises et leur piquer toutes leurs meilleures idées
- b. Créer des synergies et des coopérations avec des startups et des PME innovantes pour du sourcing de co-innovation
- c. Rejoindre un cercle fermé d'entreprises florissantes et se positionner en leader sur un marché donné

17 Selon l'étude du cabinet AgileBuyer-CNA, quels seront les prochains défis en priorité que les Achats doivent dès à présent intégrer à leur stratégie ?

- a. La RSE et le Data Analytics à l'échelle du Big Data
- b. Le métavers
- c. La reconnaissance faciale

18 Quel est le risque majeur actuel de travailler avec un fournisseur se trouvant à Taïwan ?

- a. Climatique : un séisme de grande ampleur
- b. Géopolitique : Taïwan est envahi
- c. L'indigestion de gua-bao

19 Quelles étaient les conséquences de la guerre en Ukraine sur l'approvisionnement en énergie en 2022 ?

- a. La hausse du prix du gaz et de l'électricité
- b. Des coupures d'électricité majeures en Europe
- c. L'utilisation des bougies et des réchauds dans les entreprises

RÉSULTATS

a	b	a	b	a	a	c	a	a	b	b	a	b	a	a	c	a	b	c
19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

Vous avez 14 bonnes réponses et plus : vous êtes un EXPERT

Bravo ! L'inflation, la crise de Taïwan, l'augmentation du coût de l'énergie, les ruptures d'approvisionnement ou la RSE n'ont plus de secrets pour vous. Vous connaissez les enjeux de demain dans les Achats et êtes tout fait prêt à les anticiper et à les intégrer dans la stratégie de votre entreprise.

Vous avez entre 6 et 13 bonnes réponses : vous êtes un SENSIBILISÉ

Ces sujets ne vous sont pas étrangers mais ce n'est pas votre spécialité. Il vous reste une bonne marge de progression. Replongez-vous y afin d'acquérir plus de connaissances.

Vous avez moins de 6 bonnes réponses : vous êtes un DEBUTANT

Vous n'êtes pas du tout sensibilisé aux tendances et priorités Achats 2023. Pas de panique, il est encore possible d'y remédier. Nous vous conseillons de (re)lire l'étude d'AgileBuyer-CNA sur le sujet.