|  |
| --- |
| Chapitre 10 – Préparer une négociation d’achats - QCM  |
| **Questions** | **Avant** | **Réponses** | **Après** |
| Question 1La négociation des achats à des répercussions sur  |[ ]  Les prix de ventes des produits |[ ]
|  |[ ]  La qualité de la production |[ ]
|  |[ ]  L’ambiance de travail |[ ]
|  |[ ]  La rentabilité de l’entreprise |[ ]
| Question 2Le taux de marge est un rapport entre |[ ]  Le bénéfice et le prix de vente |[ ]
|  |[ ]  Le bénéfice et le coût d’achat |[ ]
|  |[ ]  Le bénéfice et les recettes d’exploitation |[ ]
|  |[ ]  Le bénéfice et le coût d’exploitation |[ ]
| Question 3Le taux de marque est un rapport entre |[ ]  Le bénéfice et le prix de vente |[ ]
|  |[ ]  Le bénéfice et le coût d’achat |[ ]
|  |[ ]  Le bénéfice et les recettes d’exploitation |[ ]
|  |[ ]  Le bénéfice et le coût d’exploitation |[ ]
| Question 4Le coefficient multiplicateur permet de calculer rapidement |[ ]  Le prix de revient |[ ]
|  |[ ]  Le prix d’achat |[ ]
|  |[ ]  Le coût d’achat |[ ]
|  |[ ]  Le prix de vente  |[ ]
| Question 5La matrice d’achat prend en compte les facteurs suivants |[ ]  L’engagement financier |[ ]
|  |[ ]  La taille du marché |[ ]
|  |[ ]  La complexité du marché |[ ]
| Question 6Un achat dont le poids financier est important et qui a beaucoup de fournisseurs est |[ ]  Un achat lourd |[ ]
|  |[ ]  Un achat simple |[ ]
|  |[ ]  Un achat risqué |[ ]
|  |[ ]  Un achat stratégique |[ ]
| Question 7Un achat de produits essentiels pour l’entreprise, qui combinent à la fois un potentiel financier élevé et de fortes contraintes est |[ ]  Un achat lourd |[ ]
|  |[ ]  Un achat simple |[ ]
|  |[ ]  Un achat risqué |[ ]
|  |[ ]  Un achat stratégique |[ ]
| Question 8Un achat de produits faciles à acheter et qui a peu d’impact sur les résultats est |[ ]  Un achat lourd |[ ]
|  |[ ]  Un achat simple |[ ]
|  |[ ]  Un achat risqué |[ ]
|  |[ ]  Un achat stratégique |[ ]
| Question 9La finalité d’une négociation d’achat est de  |[ ]  Rationaliser la démarche |[ ]
|  |[ ]  Améliorer les conditions du contrats |[ ]
|  |[ ]  Réduire les coûts |[ ]
|  |[ ]  Sécuriser les dépenses |[ ]
| Question 10Un contrat d’achat a les mêmes contraintes qu’un contrat de vente |[ ]  Oui |[ ]
|  |[ ]  Non |[ ]
|  |[ ]  Il y a des clauses spécifiques |[ ]
|  |[ ]  Il n’y a pas de clauses spécifiques |[ ]
| Question 11Une clause de qualité indique |[ ]  Les sanctions en cas de défaut |[ ]
|  |[ ]  L’indexation du prix sur la qualité |[ ]
|  |[ ]  La qualité attendue |[ ]
|  |[ ]  La tolérance admise |[ ]