|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Chapitre 10 – Préparer une négociation d’achats - QCM | | | |
| **Questions** | **Avant** | **Réponses** | **Après** |
| Question 1  La 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 2  Le 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 3  Le 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 4  Le coefficient multiplicateur permet de calculer rapidement |  | Le prix de revient |  |
|  | Le prix d’achat |  |
|  | Le coût d’achat |  |
|  | Le prix de vente |  |
| Question 5  La matrice d’achat prend en compte les facteurs suivants |  | L’engagement financier |  |
|  | La taille du marché |  |
|  | La complexité du marché |  |
| Question 6  Un 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 7  Un 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 8  Un 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 9  La finalité d’une négociation d’achat est de |  | Rationaliser la démarche |  |
|  | Améliorer les conditions du contrats |  |
|  | Réduire les coûts |  |
|  | Sécuriser les dépenses |  |
| Question 10  Un 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 11  Une clause de qualité indique |  | Les sanctions en cas de défaut |  |
|  | L’indexation du prix sur la qualité |  |
|  | La qualité attendue |  |
|  | La tolérance admise |  |