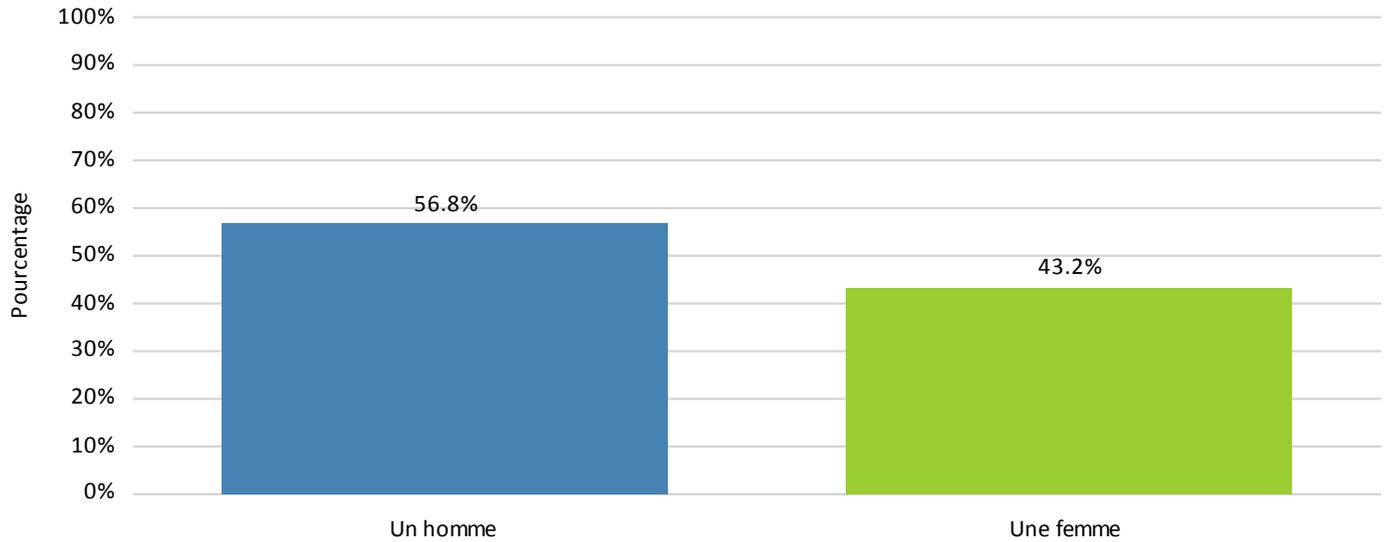


Enquête sur la fonction achats en 2015

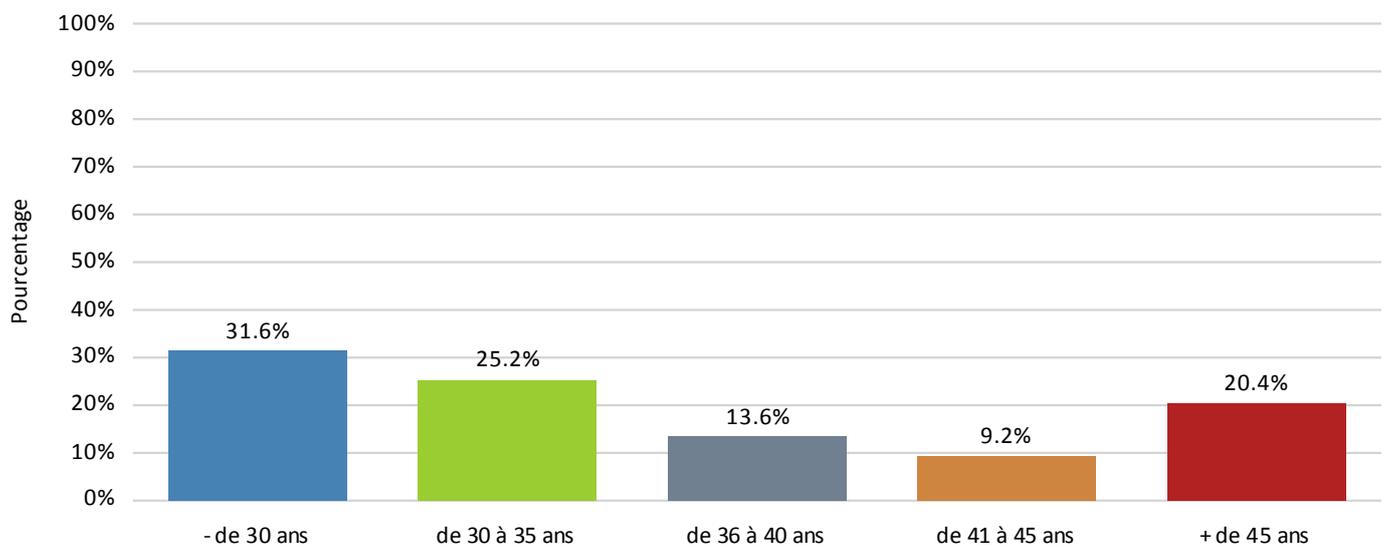
1. Vous êtes

A propos de vous



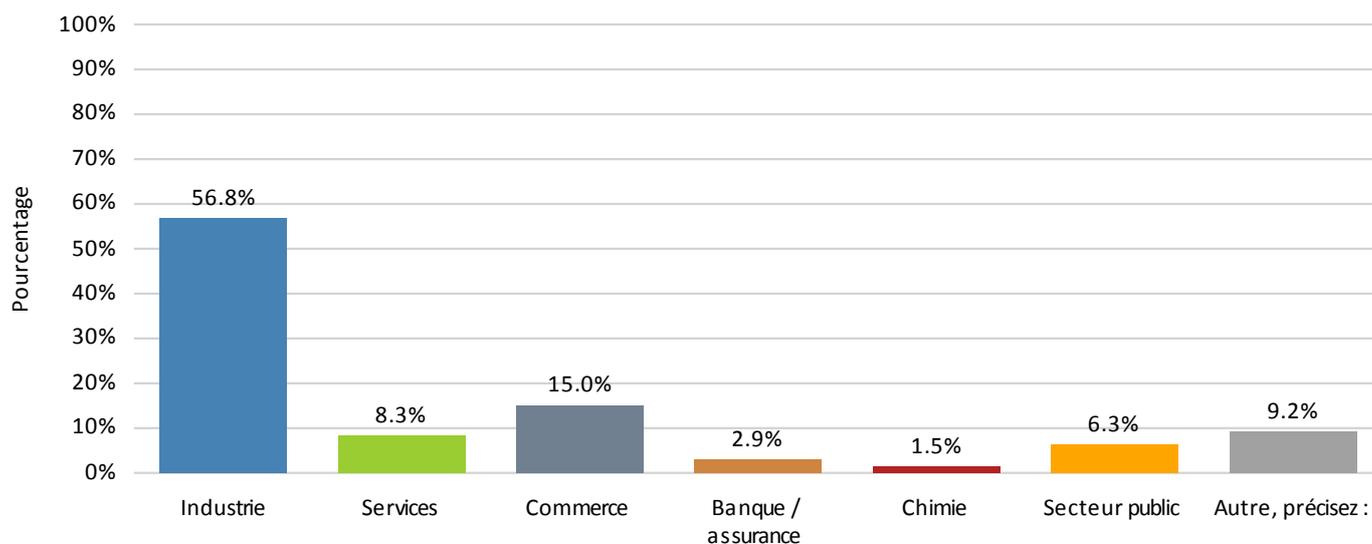
Nom	Pourcentage
Un homme	56,8%
Une femme	43,2%
N	206

2. Quelle est votre tranche d'âge ?



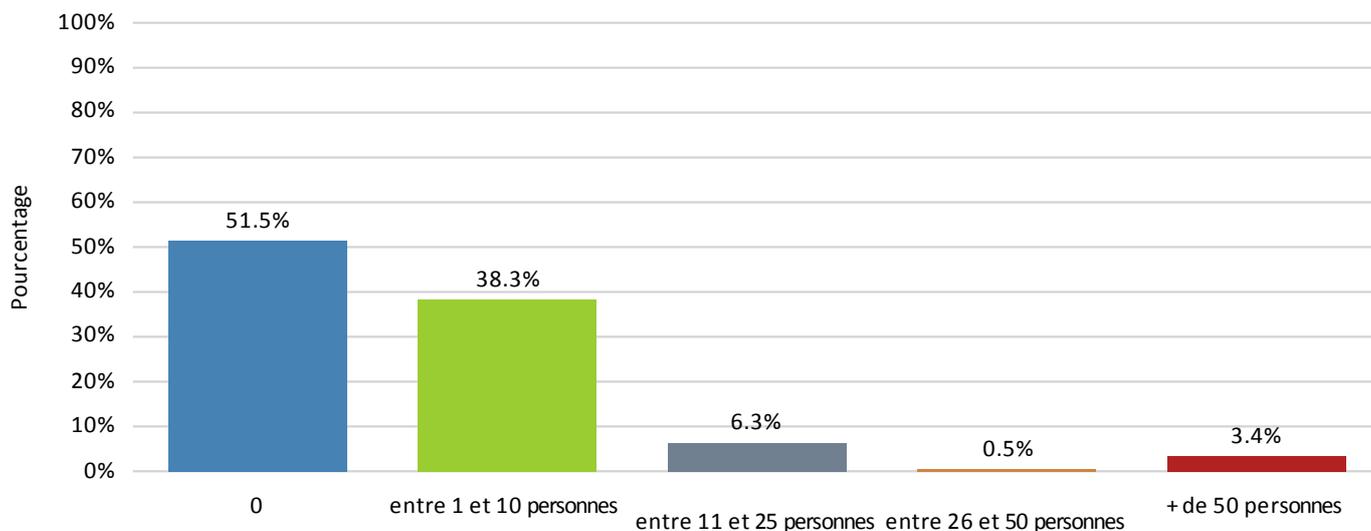
Nom	Pourcentage
- de 30 ans	31,6%
de 30 à 35 ans	25,2%
de 36 à 40 ans	13,6%
de 41 à 45 ans	9,2%
+ de 45 ans	20,4%
N	206

3. Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ?



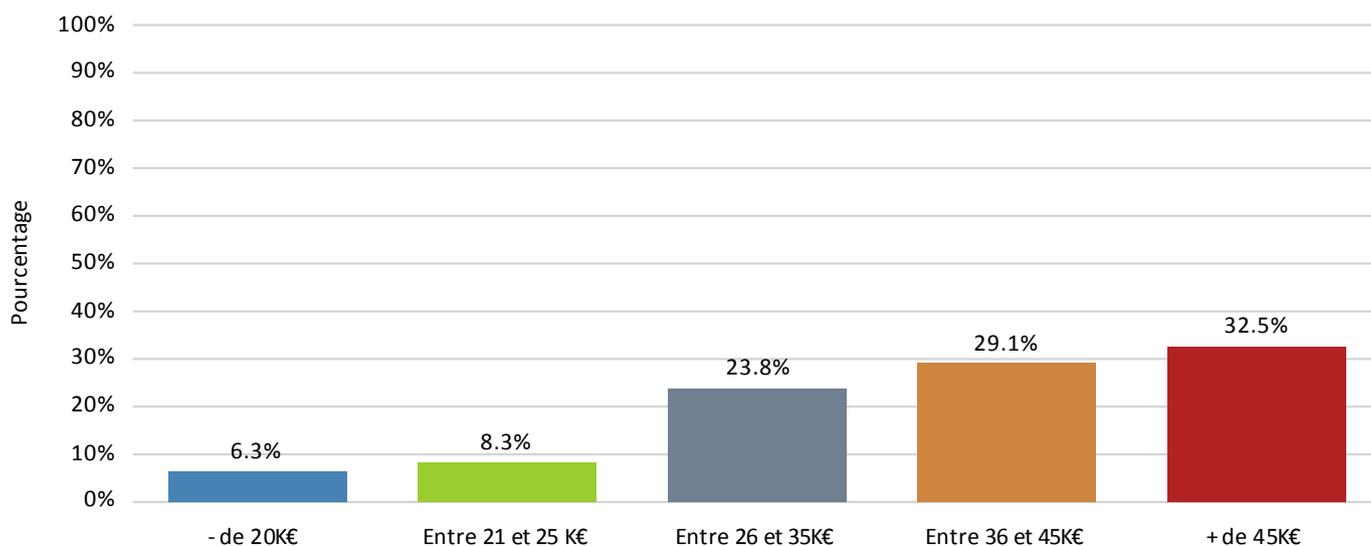
Nom	Pourcentage
Industrie	56,8%
Services	8,3%
Commerce	15,0%
Banque / assurance	2,9%
Chimie	1,5%
Secteur public	6,3%
Autre, précisez :	9,2%
N	206

4. Combien de personnes encadrez-vous ?



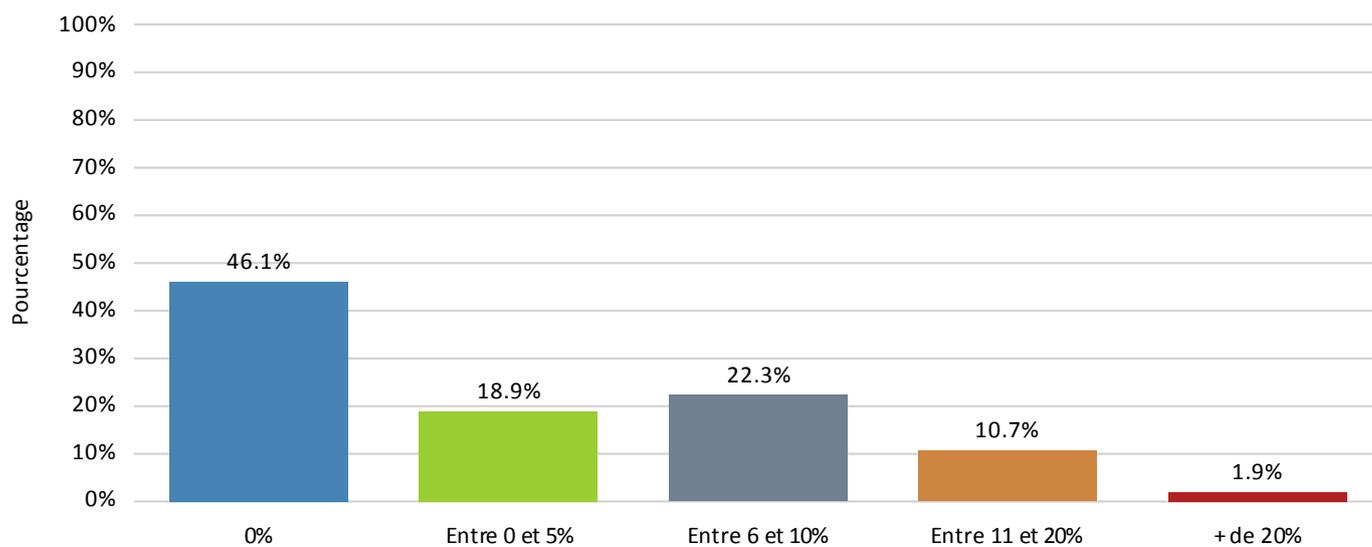
Nom	Pourcentage
0	51,5%
entre 1 et 10 personnes	38,3%
entre 11 et 25 personnes	6,3%
entre 26 et 50 personnes	0,5%
+ de 50 personnes	3,4%
N	206

5. Quel est votre niveau de rémunération brut annuelle ?



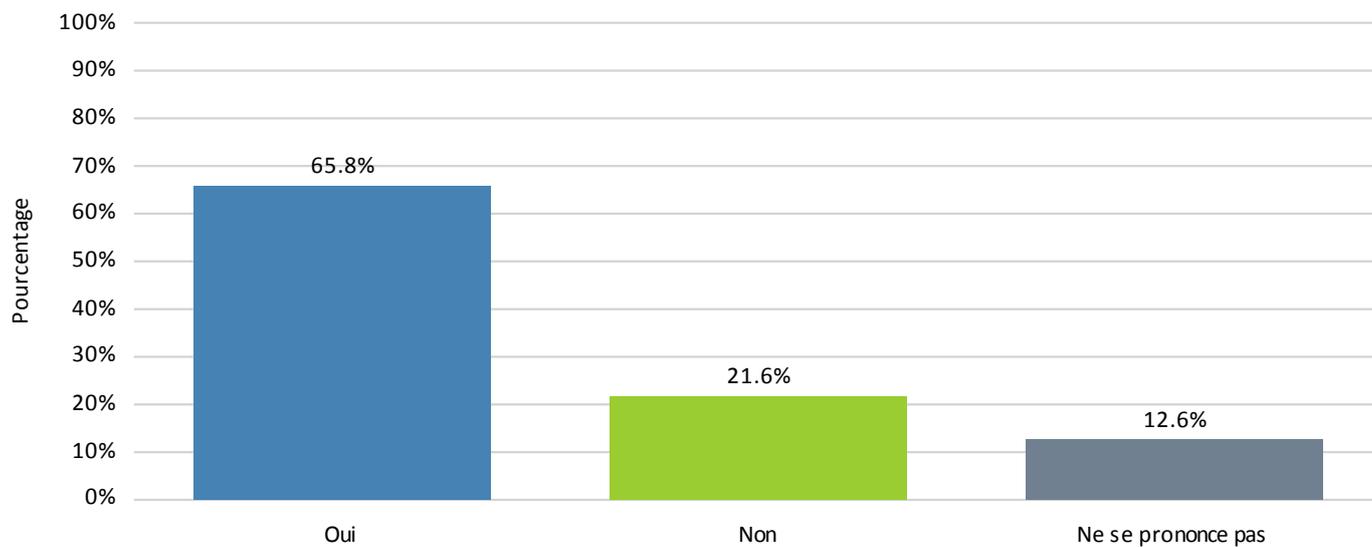
Nom	Pourcentage
- de 20K€	6,3%
Entre 21 et 25 K€	8,3%
Entre 26 et 35K€	23,8%
Entre 36 et 45K€	29,1%
+ de 45K€	32,5%
N	206

6. Quelle est la part de variable dans votre rémunération si vos objectifs sont atteints ?



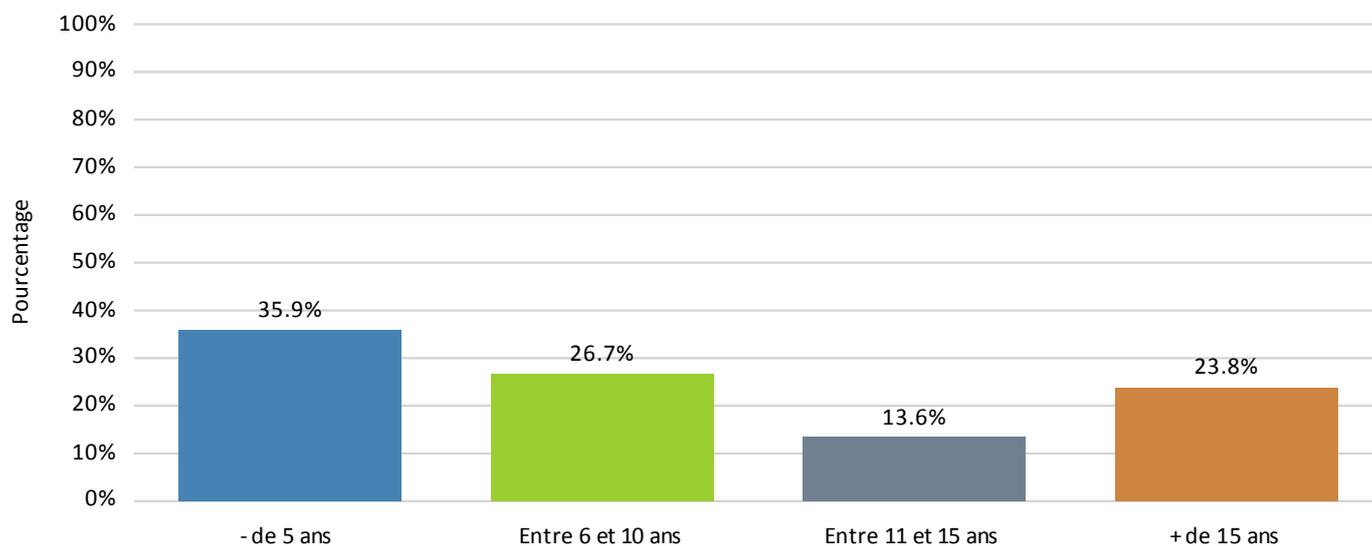
Nom	Pourcentage
0%	46,1%
Entre 0 et 5%	18,9%
Entre 6 et 10%	22,3%
Entre 11 et 20%	10,7%
+ de 20%	1,9%
N	206

7. La réalisation de vos KPI sont-ils déterminants comme critère de votre variable?



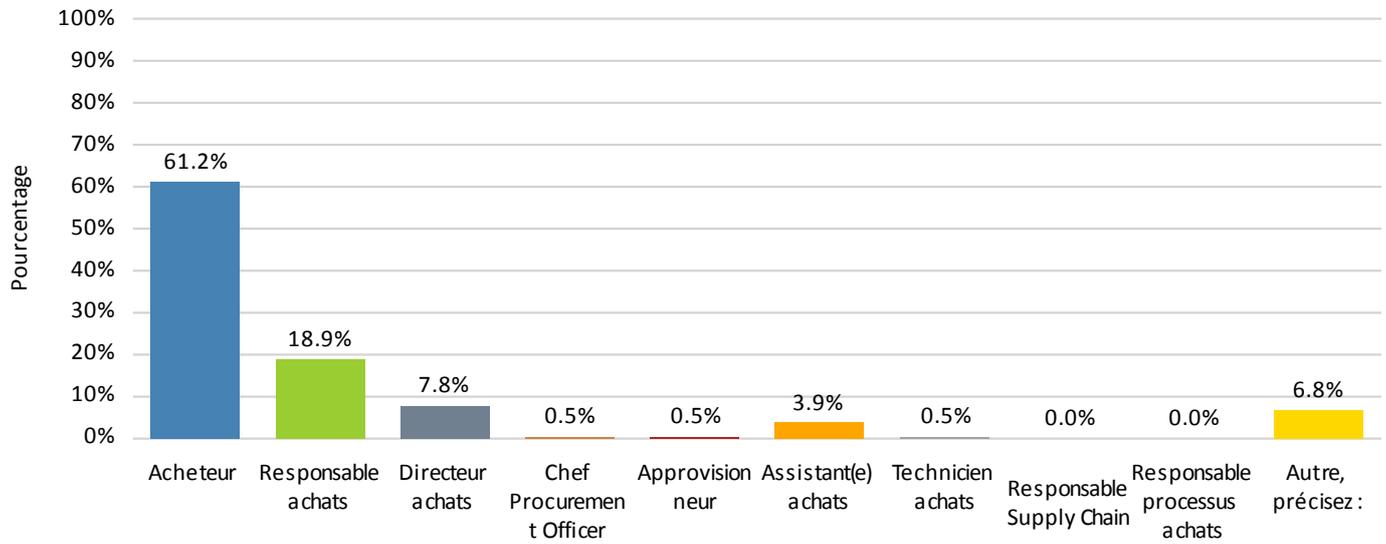
Nom	Pourcentage
Oui	65,8%
Non	21,6%
Ne se prononce pas	12,6%
N	111

8. Quelle expérience professionnelle possédez-vous ?



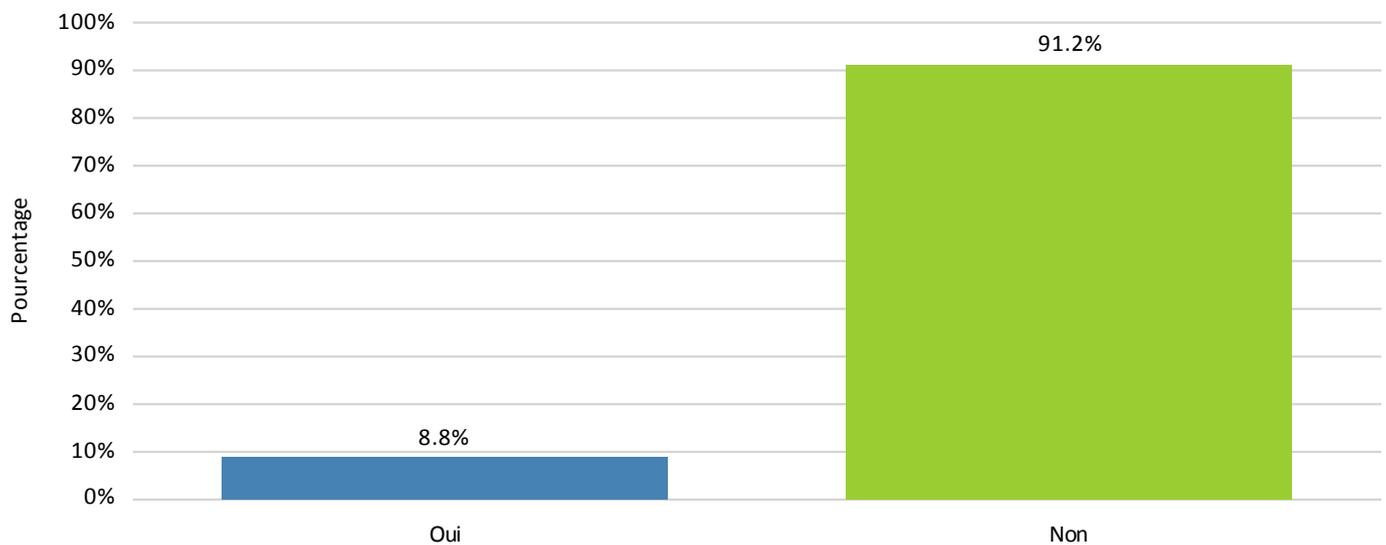
Nom	Pourcentage
- de 5 ans	35,9%
Entre 6 et 10 ans	26,7%
Entre 11 et 15 ans	13,6%
+ de 15 ans	23,8%
N	206

9. Quel est votre titre ?



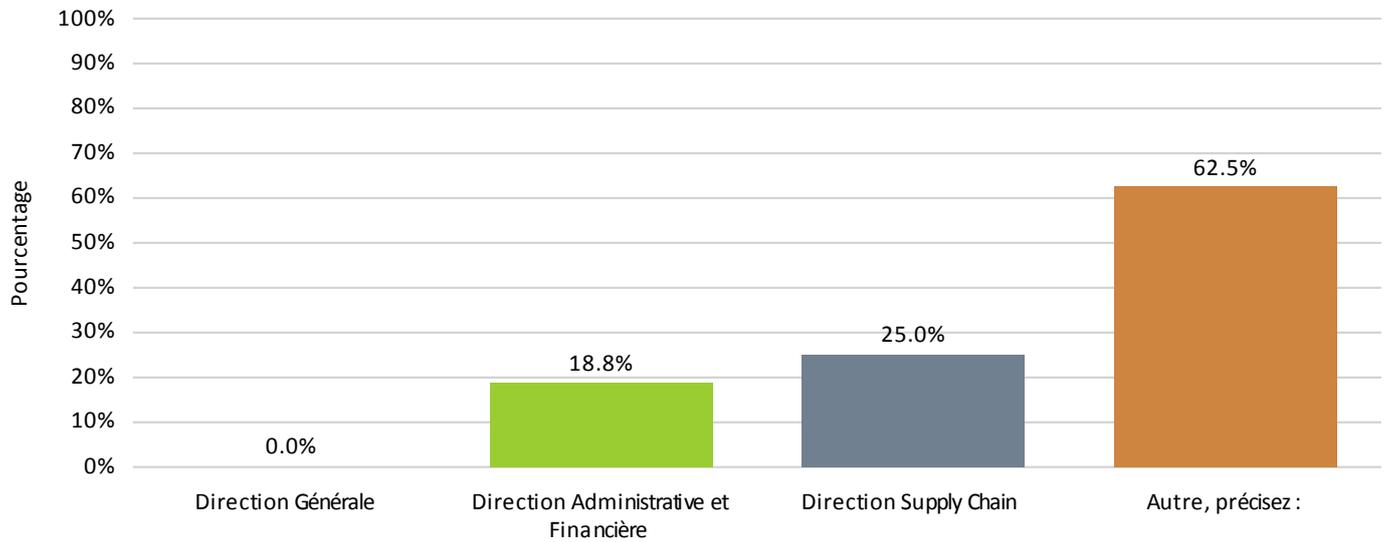
Nom	Pourcentage
Acheteur	61,2%
Responsable achats	18,9%
Directeur achats	7,8%
Chef Procurement Officer	0,5%
Approvisionnementneur	0,5%
Assistant(e) achats	3,9%
Technicien achats	0,5%
Responsable Supply Chain	0,0%
Responsable processus achats	0,0%
Autre, précisez :	6,8%
N	206

10. En plus de la direction achats, chapeautez-vous d'autres directions?



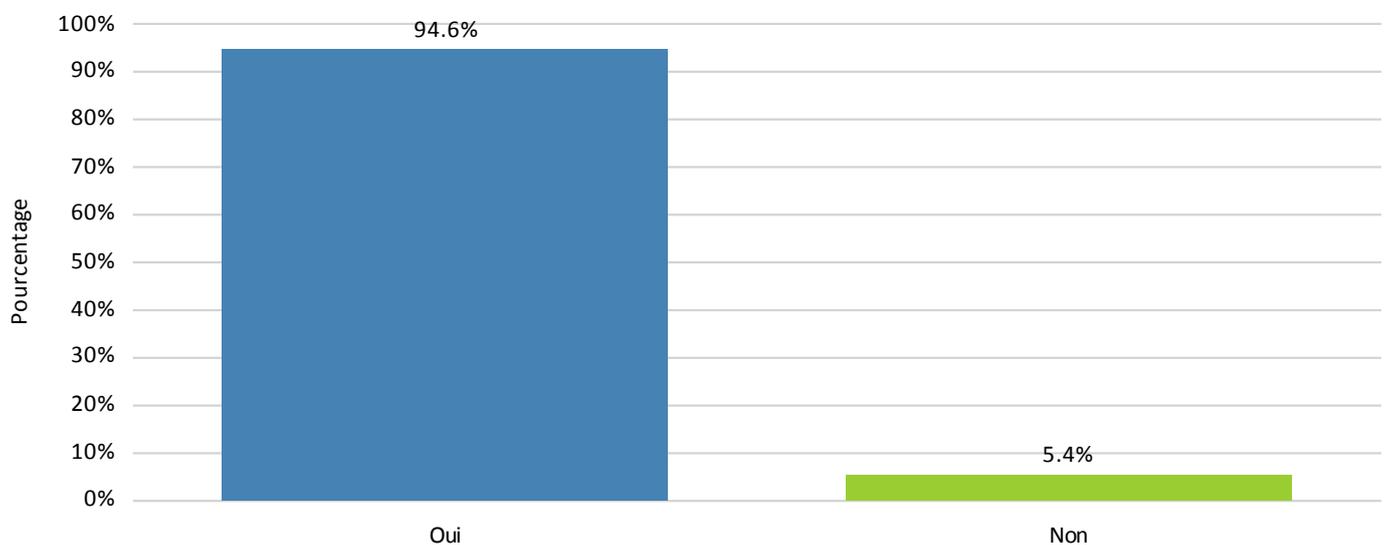
Nom	Pourcentage
Oui	8,8%
Non	91,2%
N	181

11. Laquelle ? (lesquelles) - plusieurs réponses possibles



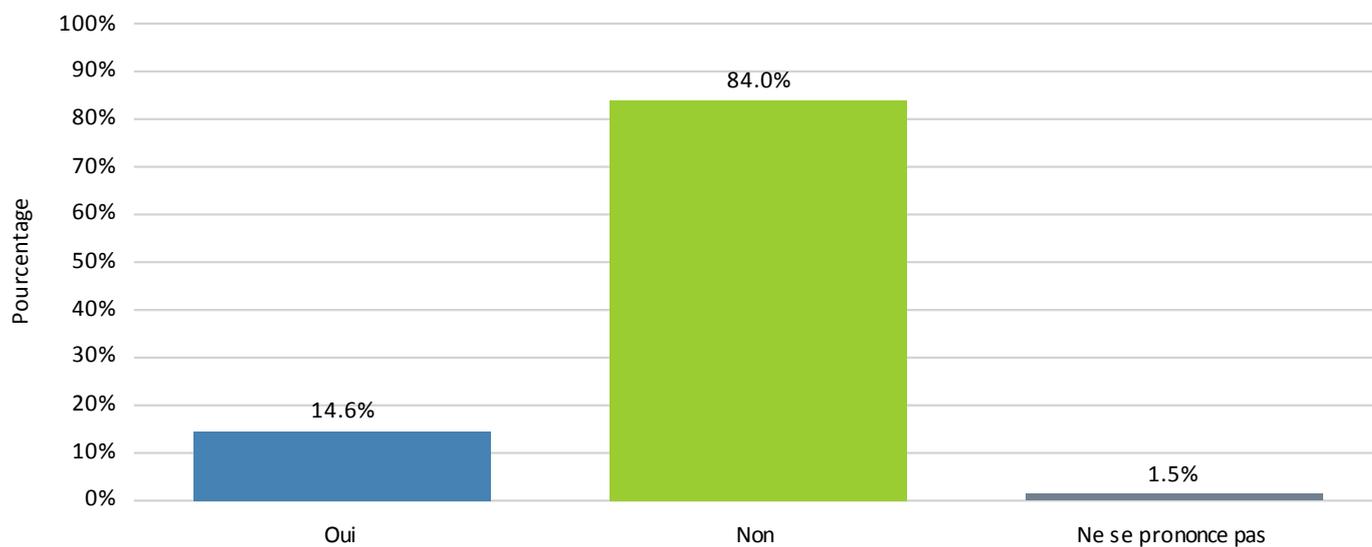
Nom	Pourcentage
Direction Générale	0,0%
Direction Administrative et Financière	18,8%
Direction Supply Chain	25,0%
Autre, précisez :	62,5%
N	16

12. En tant que manager / Responsable achats - gardez-vous une partie opérationnelle?



Nom	Pourcentage
Oui	94,6%
Non	5,4%
N	56

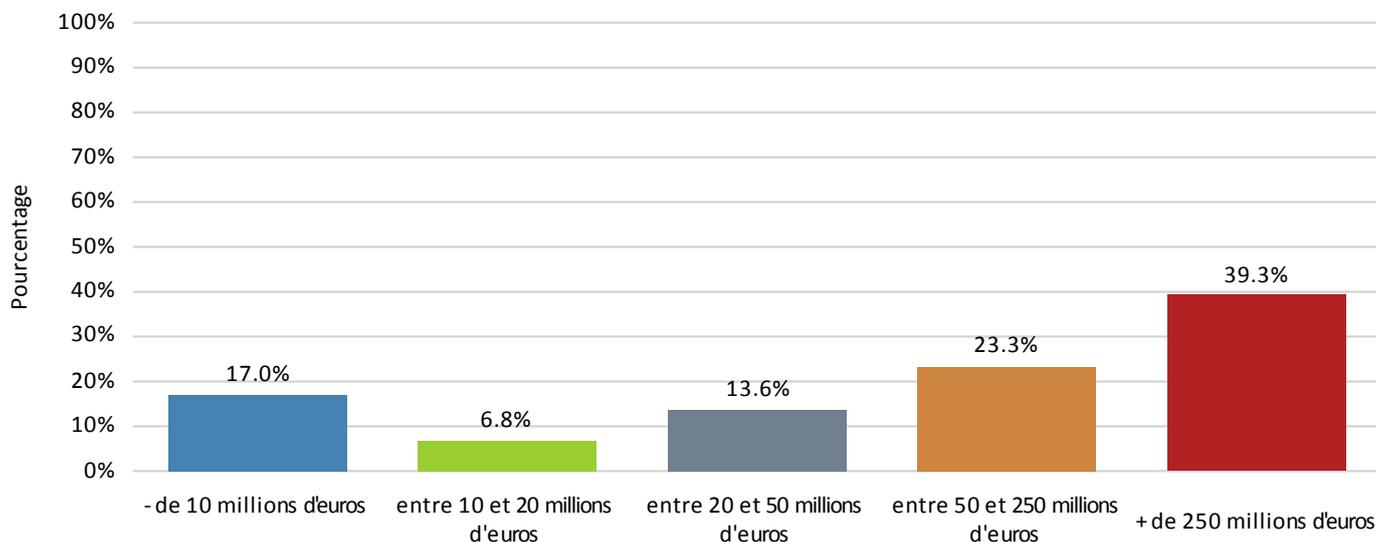
13. Etes-vous membre du comité de direction ou des opérations?



Nom	Pourcentage
Oui	14,6%
Non	84,0%
Ne se prononce pas	1,5%
N	206

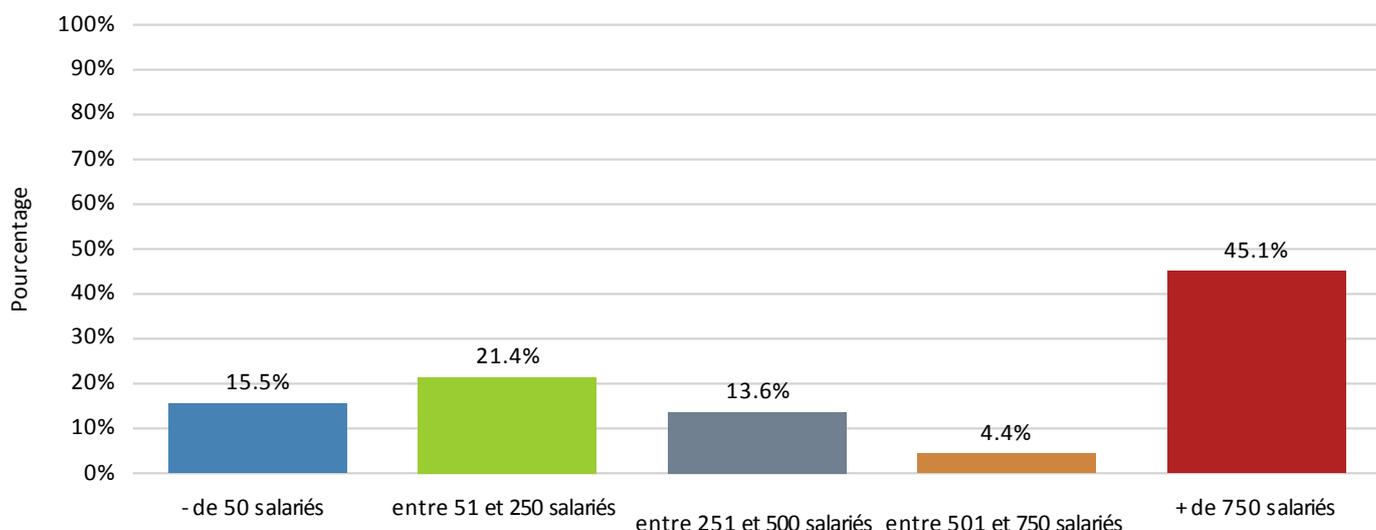
14. Quel est le chiffre d'affaires de votre entreprise ?

Votre entreprise



Nom	Pourcentage
- de 10 millions d'euros	17,0%
entre 10 et 20 millions d'euros	6,8%
entre 20 et 50 millions d'euros	13,6%
entre 50 et 250 millions d'euros	23,3%
+ de 250 millions d'euros	39,3%
N	206

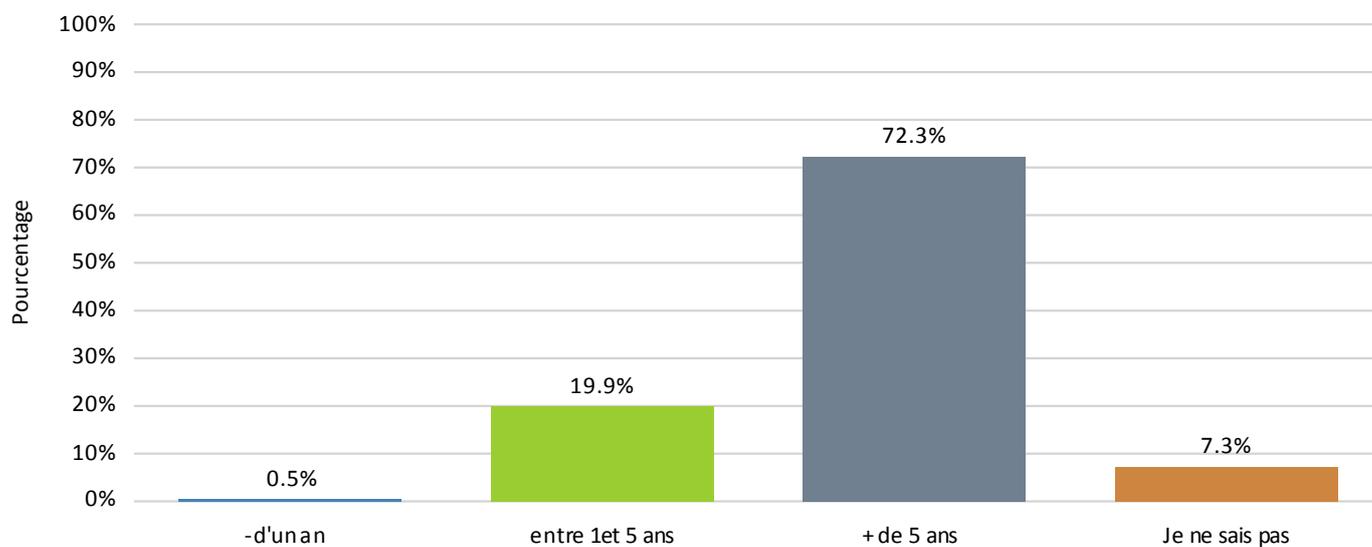
15. Quel est l'effectif de votre entreprise ?



Nom	Pourcentage
- de 50 salariés	15,5%
entre 51 et 250 salariés	21,4%
entre 251 et 500 salariés	13,6%
entre 501 et 750 salariés	4,4%
+ de 750 salariés	45,1%
N	206

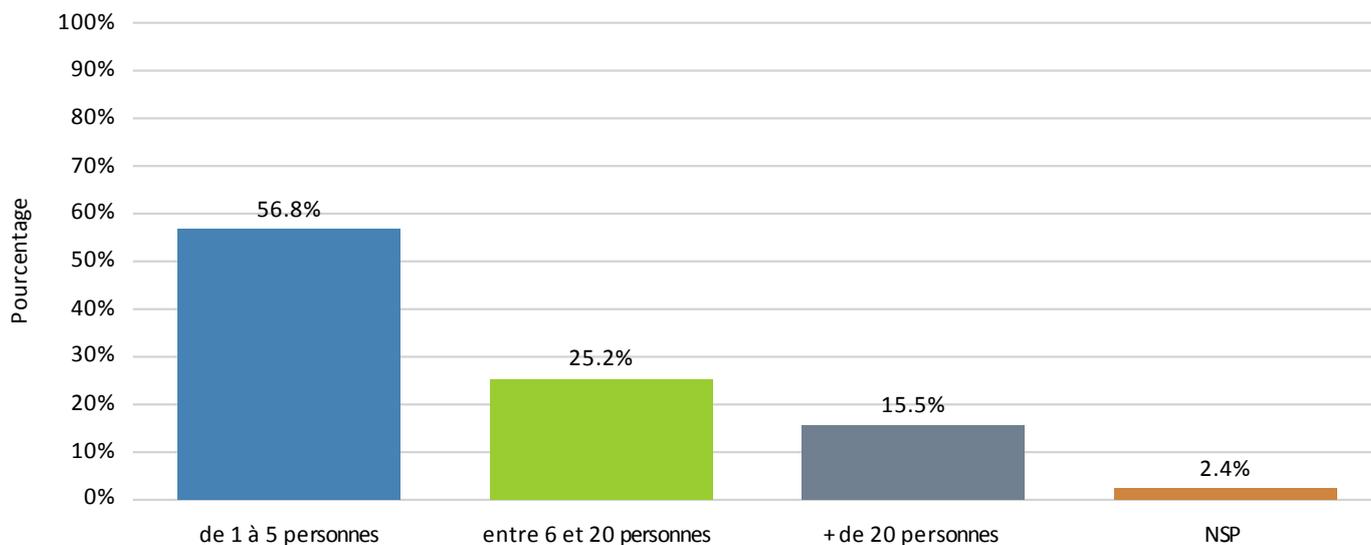
16. A quand remonte la création de votre service achats ?

Votre service achats



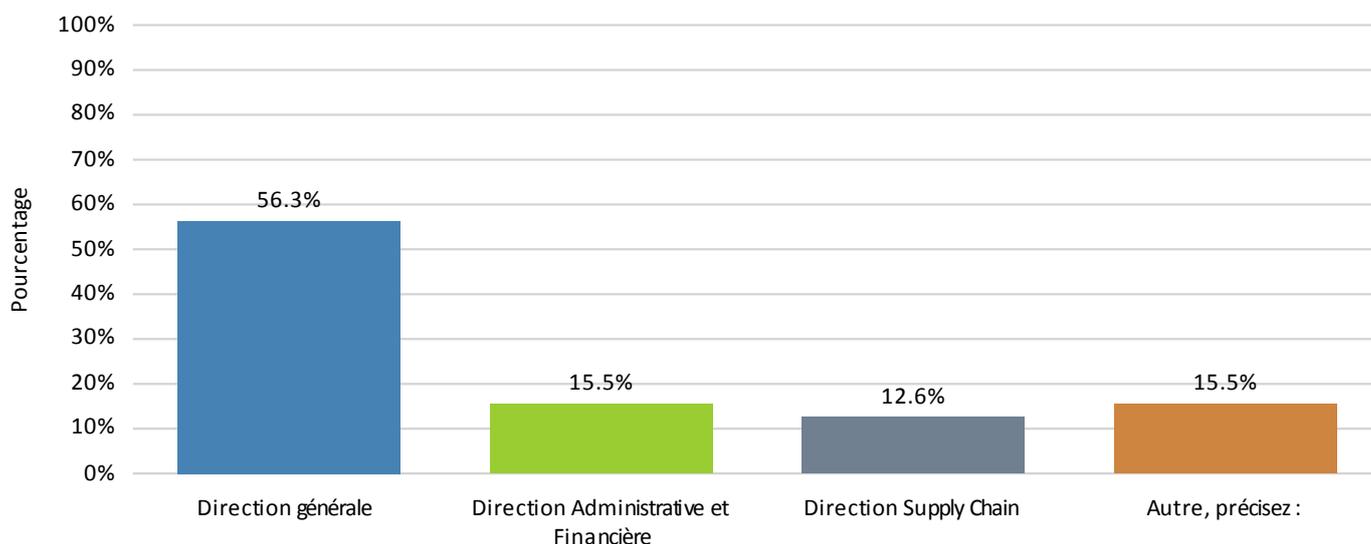
Nom	Pourcentage
- d'un an	0,5%
entre 1et 5 ans	19,9%
+ de 5 ans	72,3%
Je ne sais pas	7,3%
N	206

17. De combien d'acheteurs est composé votre service achats ?



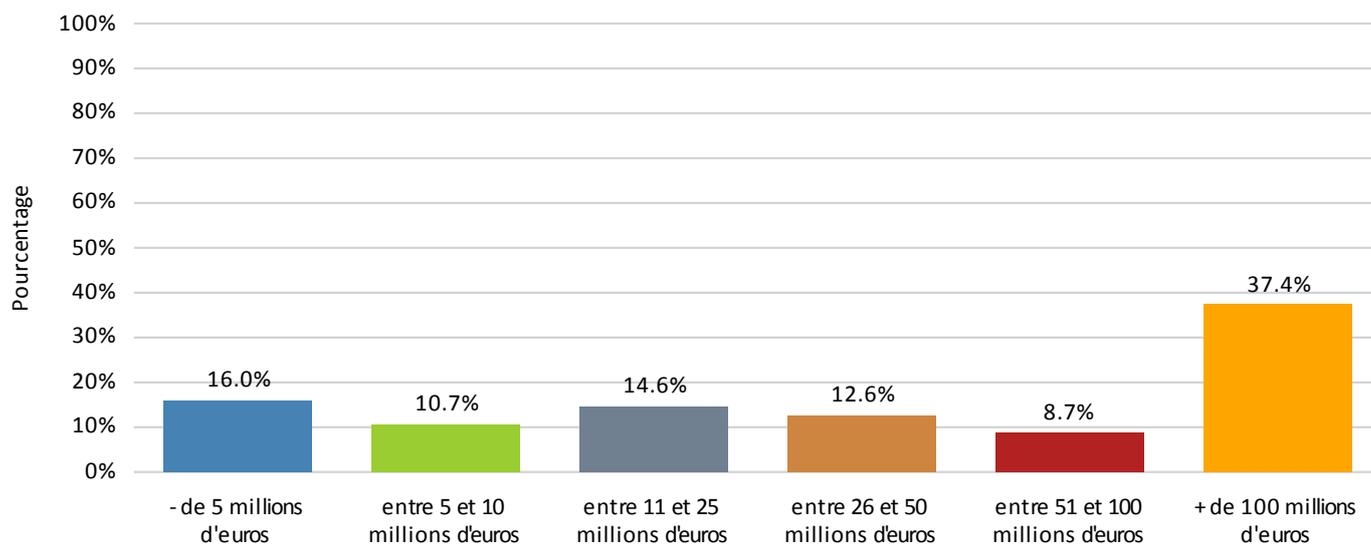
Nom	Pourcentage
de 1 à 5 personnes	56,8%
entre 6 et 20 personnes	25,2%
+ de 20 personnes	15,5%
NSP	2,4%
N	206

18. A quelle direction de l'entreprise est rattaché votre service achats ?



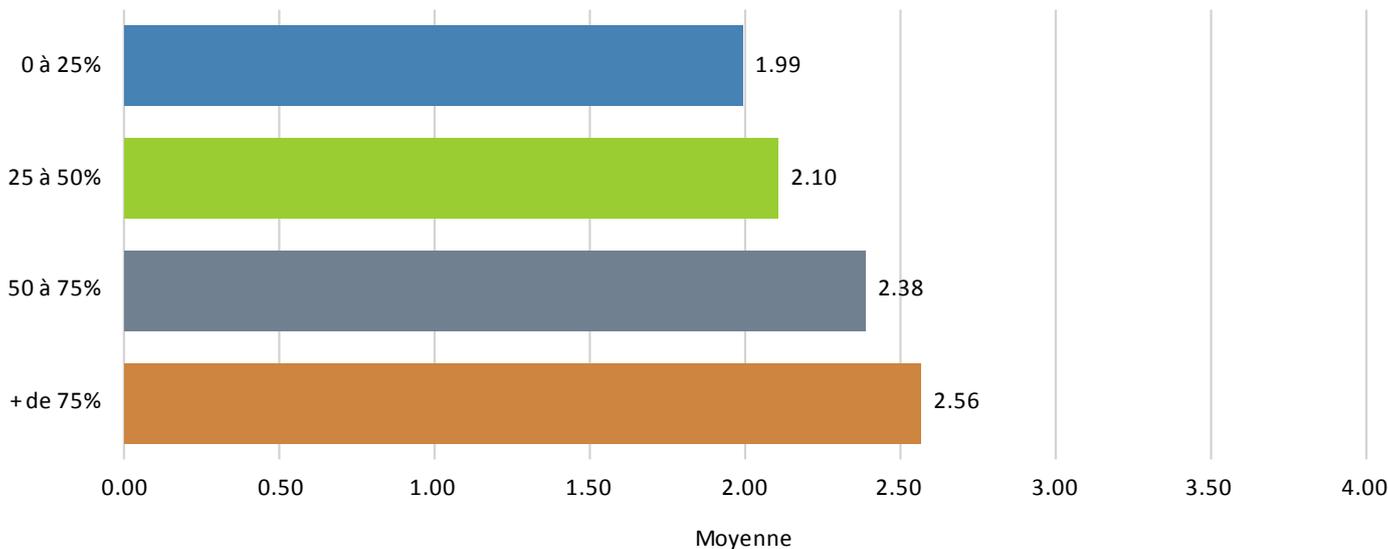
Nom	Pourcentage
Direction générale	56,3%
Direction Administrative et Financière	15,5%
Direction Supply Chain	12,6%
Autre, précisez :	15,5%
N	206

19. Quel est le volume annuel d'achats de votre entreprise ?



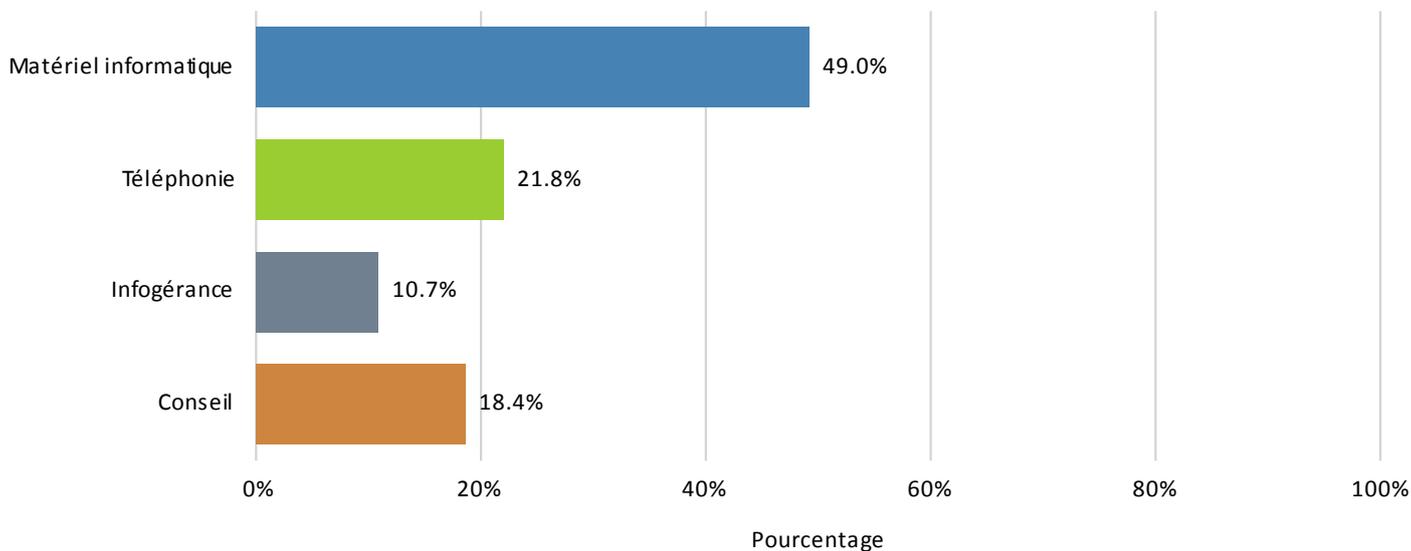
Nom	Pourcentage
- de 5 millions d'euros	16,0%
entre 5 et 10 millions d'euros	10,7%
entre 11 et 25 millions d'euros	14,6%
entre 26 et 50 millions d'euros	12,6%
entre 51 et 100 millions d'euros	8,7%
+ de 100 millions d'euros	37,4%
N	206

20. Quelle est la répartition de vos achats ?



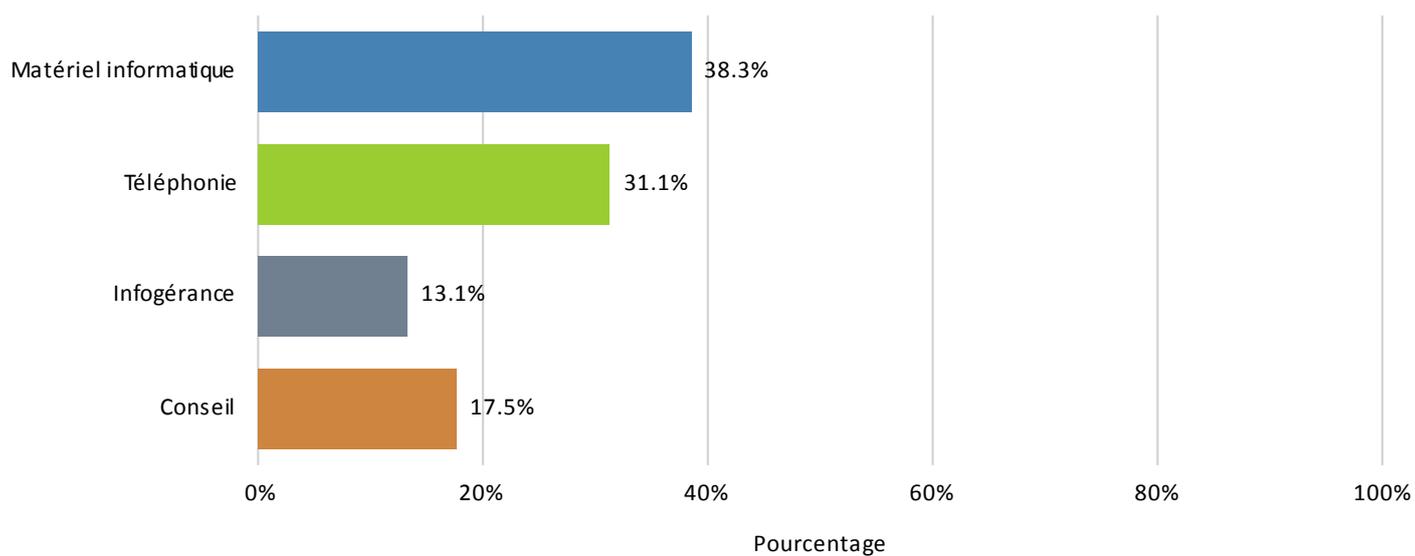
Question	Moyenne	N
0 à 25%	1,99	206
25 à 50%	2,10	206
50 à 75%	2,38	206
+ de 75%	2,56	206

21. 0 à 25%



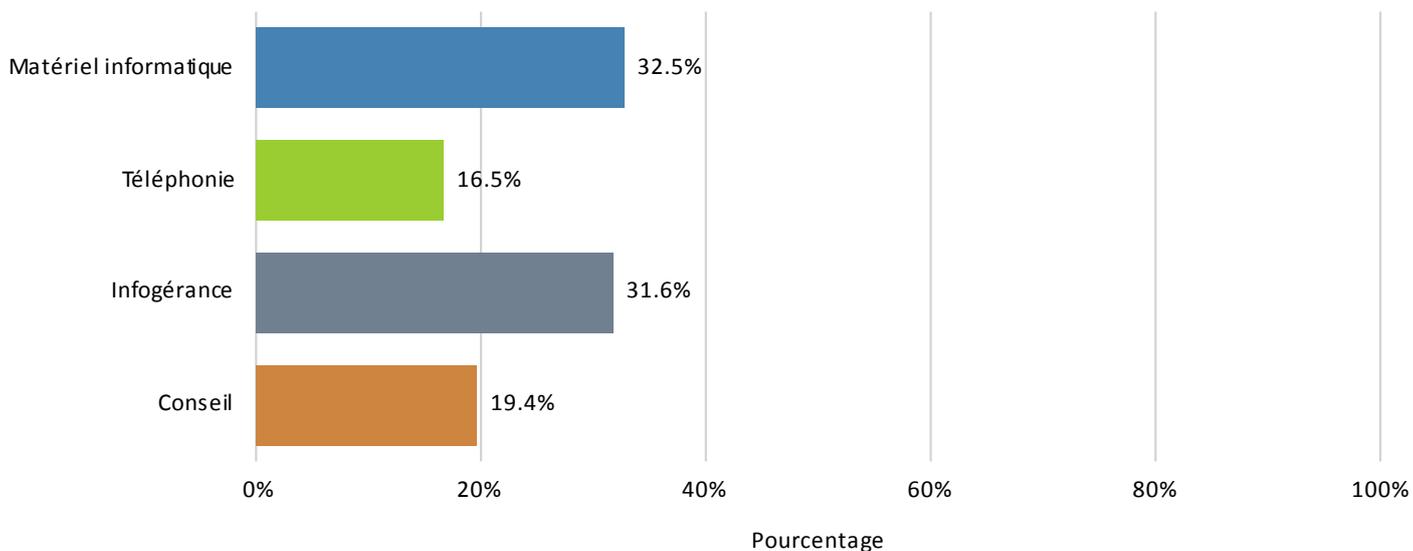
Nom	Pourcentage
Matériel informatique	49,0%
Téléphonie	21,8%
Infogérance	10,7%
Conseil	18,4%
N	206

22. 25 à 50%



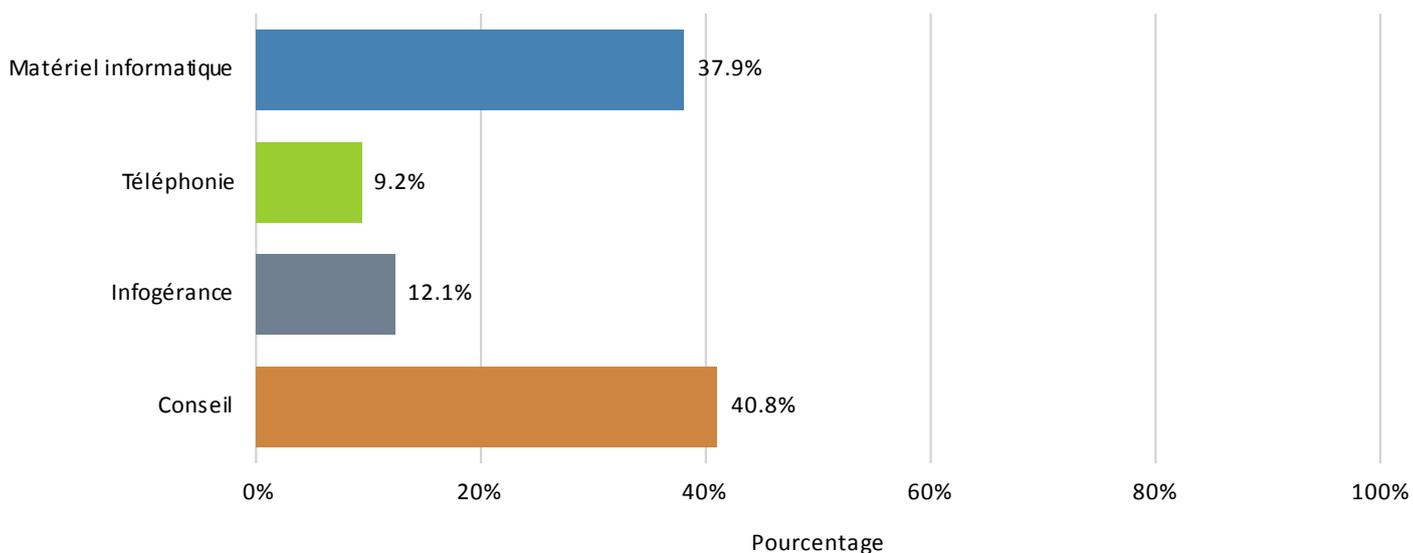
Nom	Pourcentage
Matériel informatique	38,3%
Téléphonie	31,1%
Infogérance	13,1%
Conseil	17,5%
N	206

23. 50 à 75%



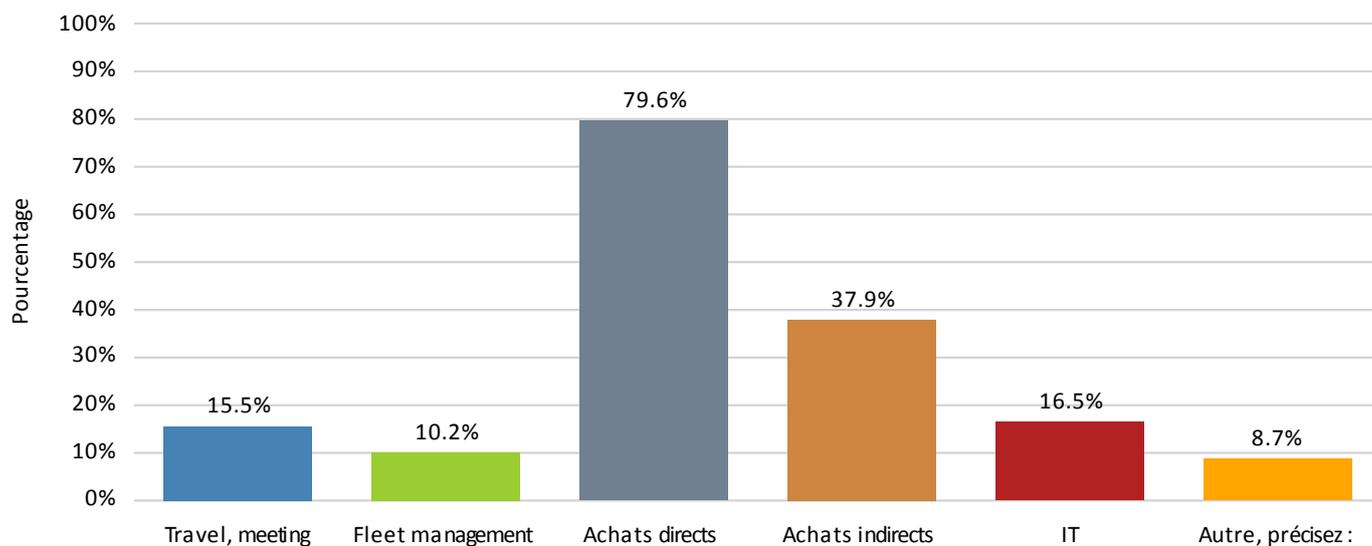
Nom	Pourcentage
Matériel informatique	32,5%
Téléphonie	16,5%
Infogérance	31,6%
Conseil	19,4%
N	206

24. + de 75%



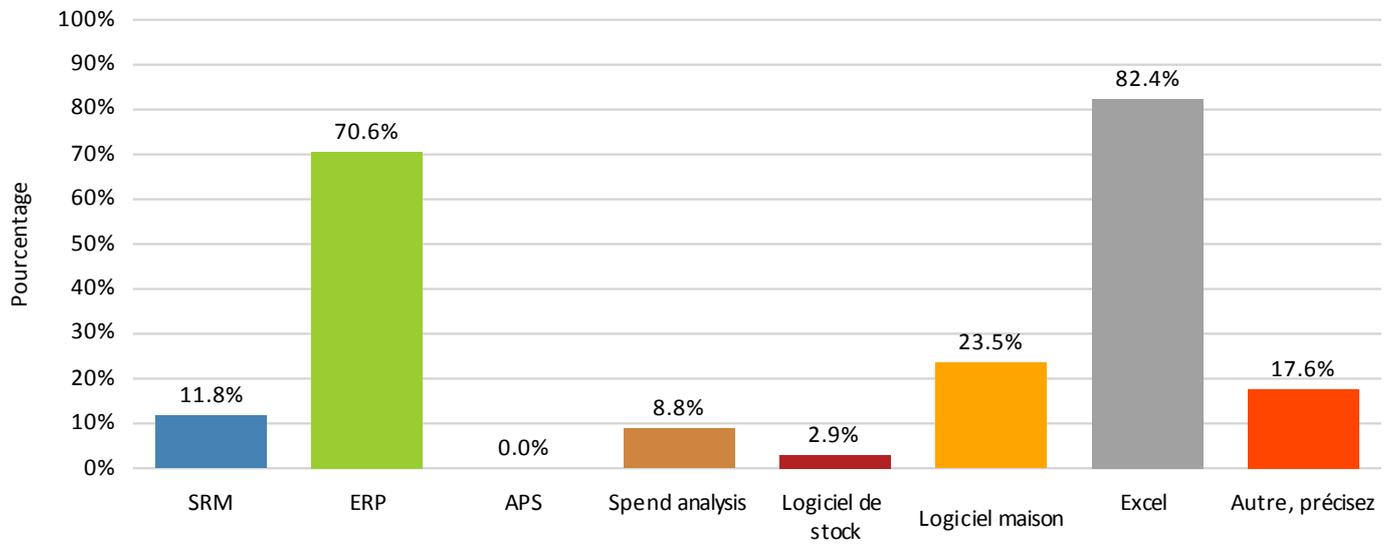
Nom	Pourcentage
Matériel informatique	37,9%
Téléphonie	9,2%
Infogérance	12,1%
Conseil	40,8%
N	206

25. Quelle(s) famille(s) d'achats couvrez-vous? (plusieurs réponses possibles)



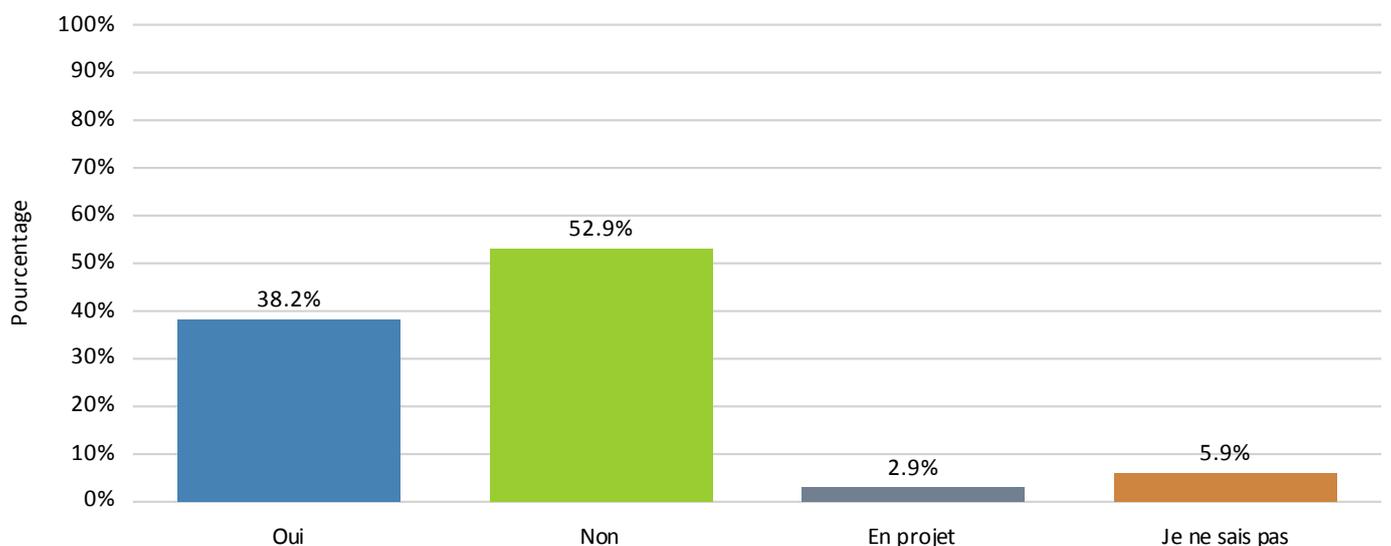
Nom	Pourcentage
Travel, meeting	15,5%
Fleet management	10,2%
Achats directs	79,6%
Achats indirects	37,9%
IT	16,5%
Autre, précisez :	8,7%
N	206

26. Quel outil (logiciel) utilisez vous? (plusieurs réponses possibles)



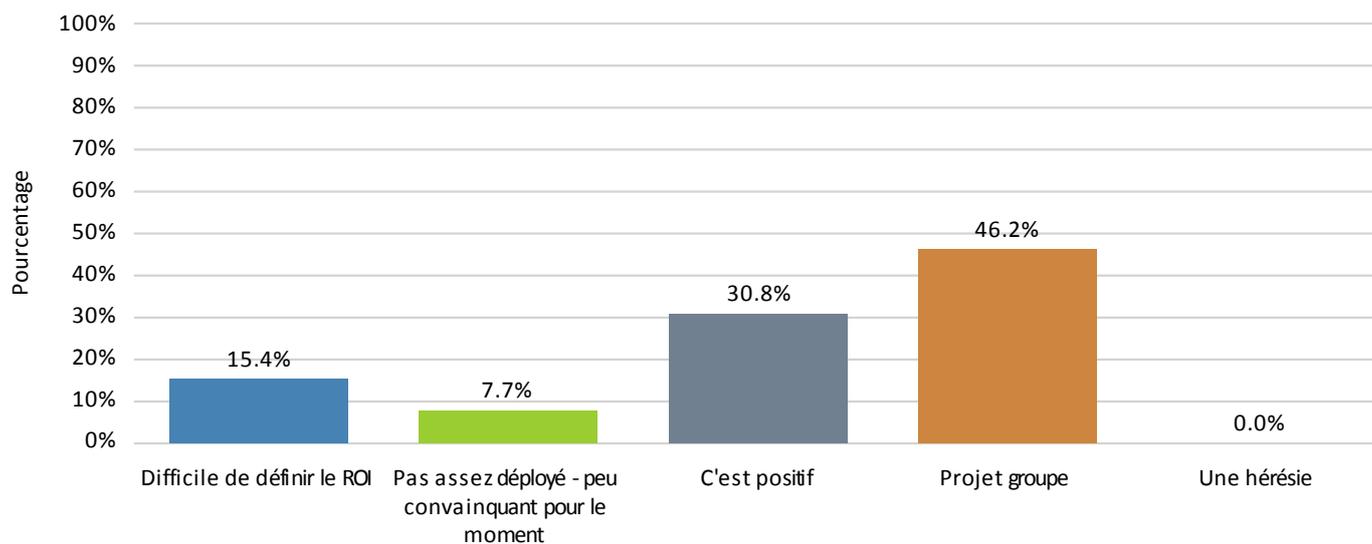
Nom	Pourcentage
SRM	11,8%
ERP	70,6%
APS	0,0%
Spend analysis	8,8%
Logiciel de stock	2,9%
Logiciel maison	23,5%
Excel	82,4%
Autre, précisez	17,6%
N	34

27. Etes-vous engagés dans un investissement Cloud?



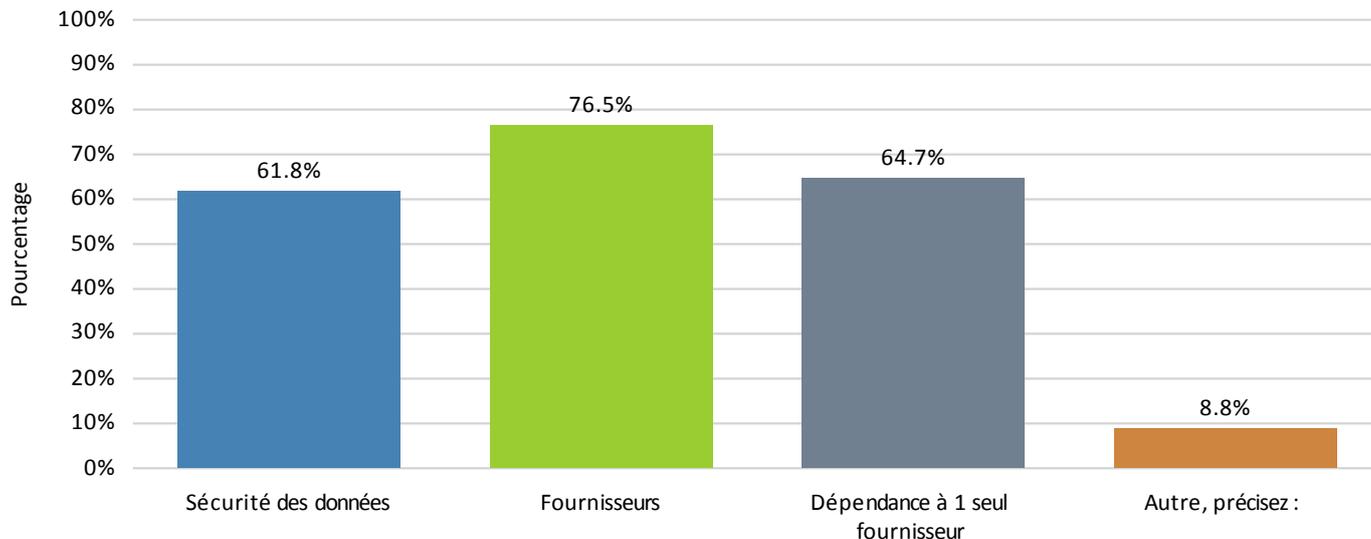
Nom	Pourcentage
Oui	38,2%
Non	52,9%
En projet	2,9%
Je ne sais pas	5,9%
N	34

28. Qu'en pensez-vous ?



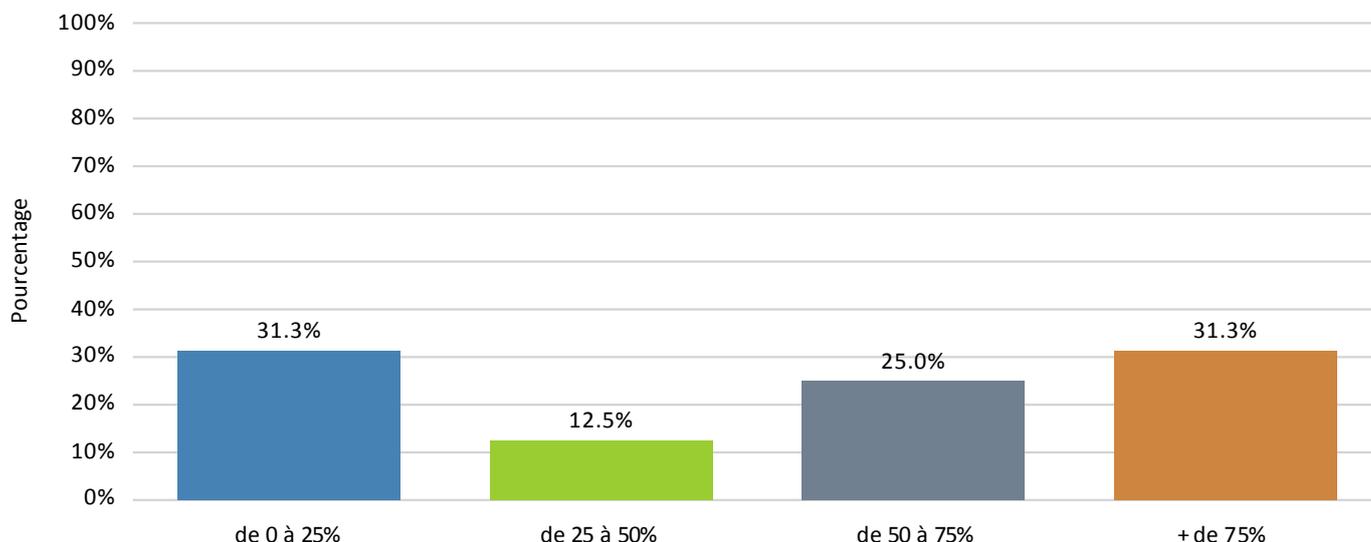
Nom	Pourcentage
Difficile de définir le ROI	15,4%
Pas assez déployé - peu convainquant pour le moment	7,7%
C'est positif	30,8%
Projet groupe	46,2%
Une hérésie	0,0%
N	13

29. Selon quel critère évaluez-vous la gestion de risque ? (plusieurs réponses possibles) :



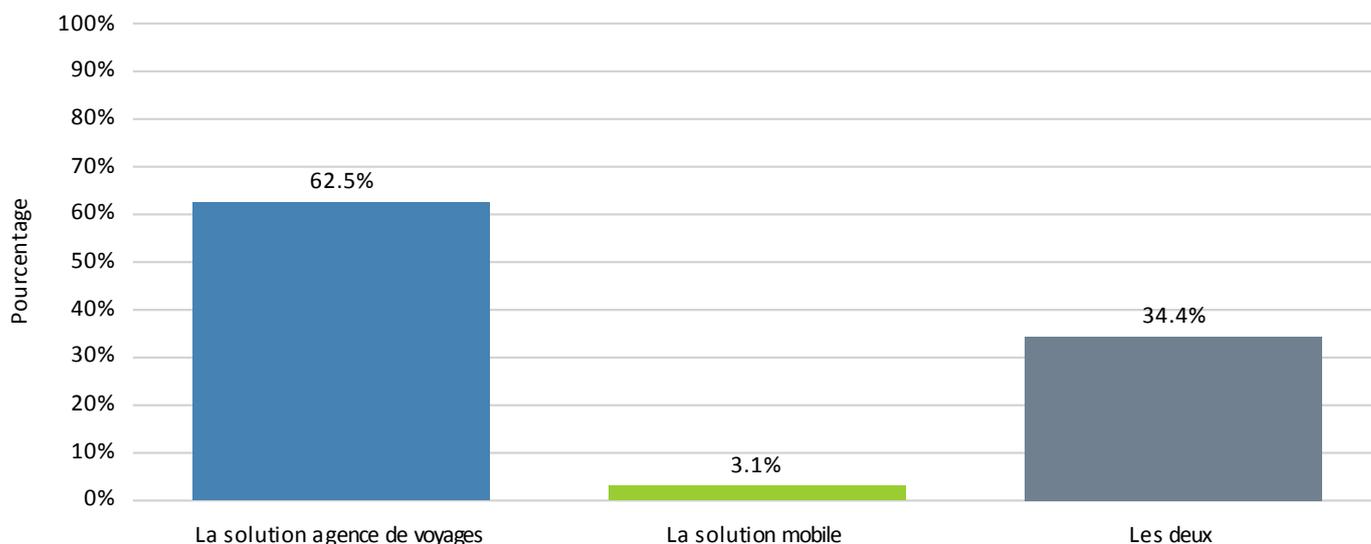
Nom	Pourcentage
Sécurité des données	61,8%
Fournisseurs	76,5%
Dépendance à 1 seul fournisseur	64,7%
Autre, précisez :	8,8%
N	34

30. Quel est le taux de couverture de vos achats travel ?



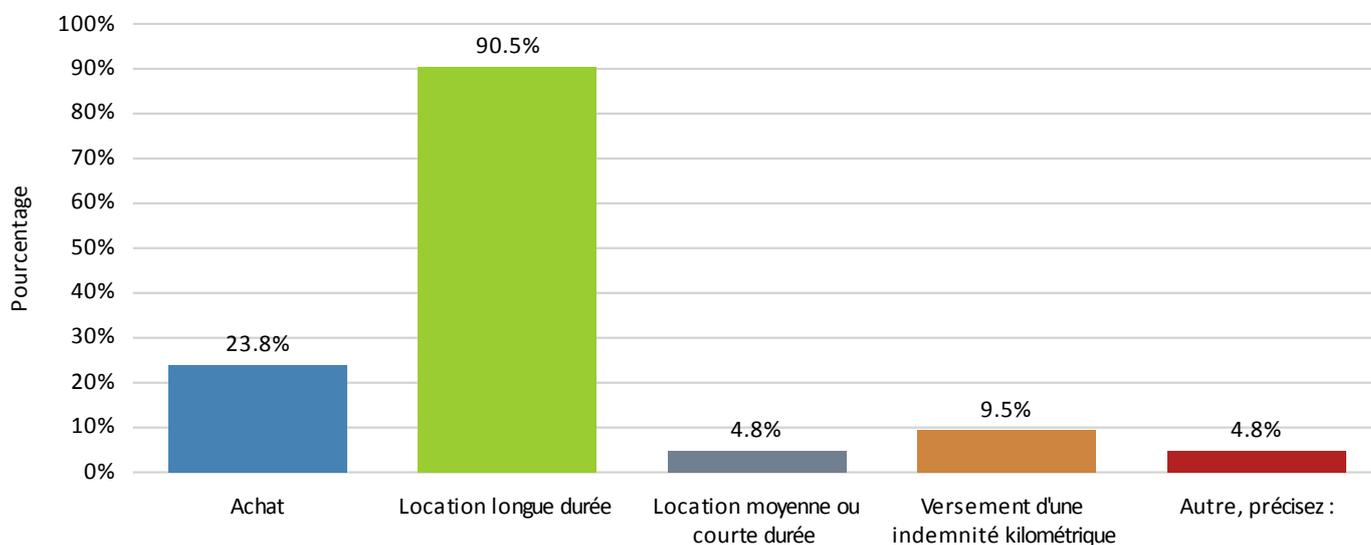
Nom	Pourcentage
de 0 à 25%	31,3%
de 25 à 50%	12,5%
de 50 à 75%	25,0%
+ de 75%	31,3%
N	32

31. Pratiquez-vous :



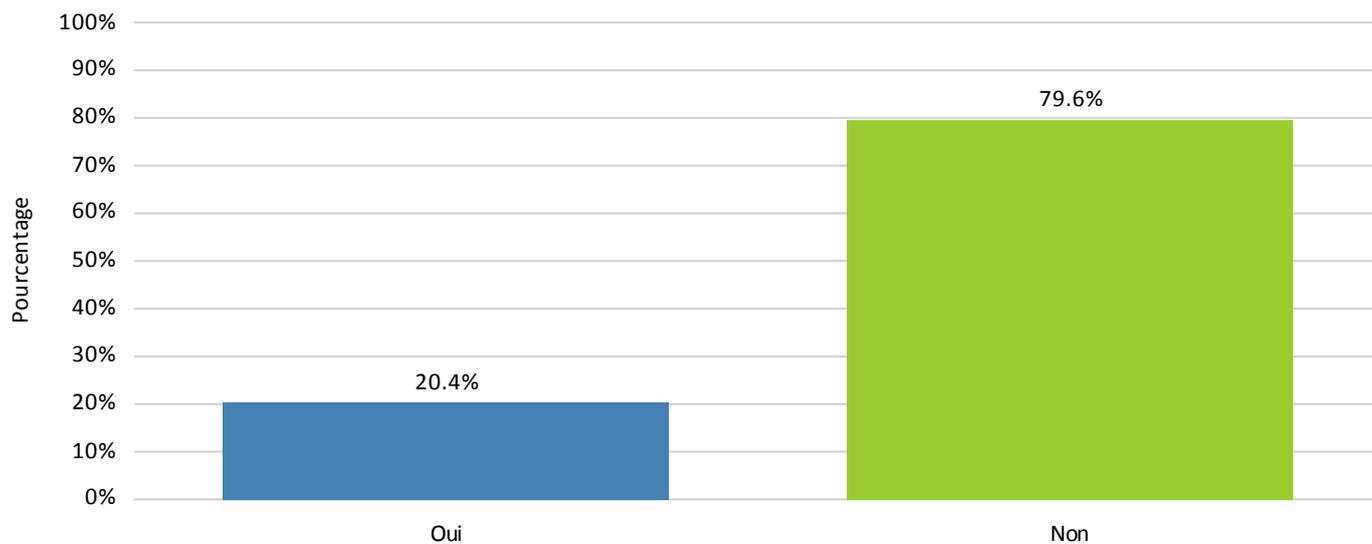
Nom	Pourcentage
La solution agence de voyages	62,5%
La solution mobile	3,1%
Les deux	34,4%
N	32

32. Comment gérez-vous votre flotte auto ? (2 choix possibles)



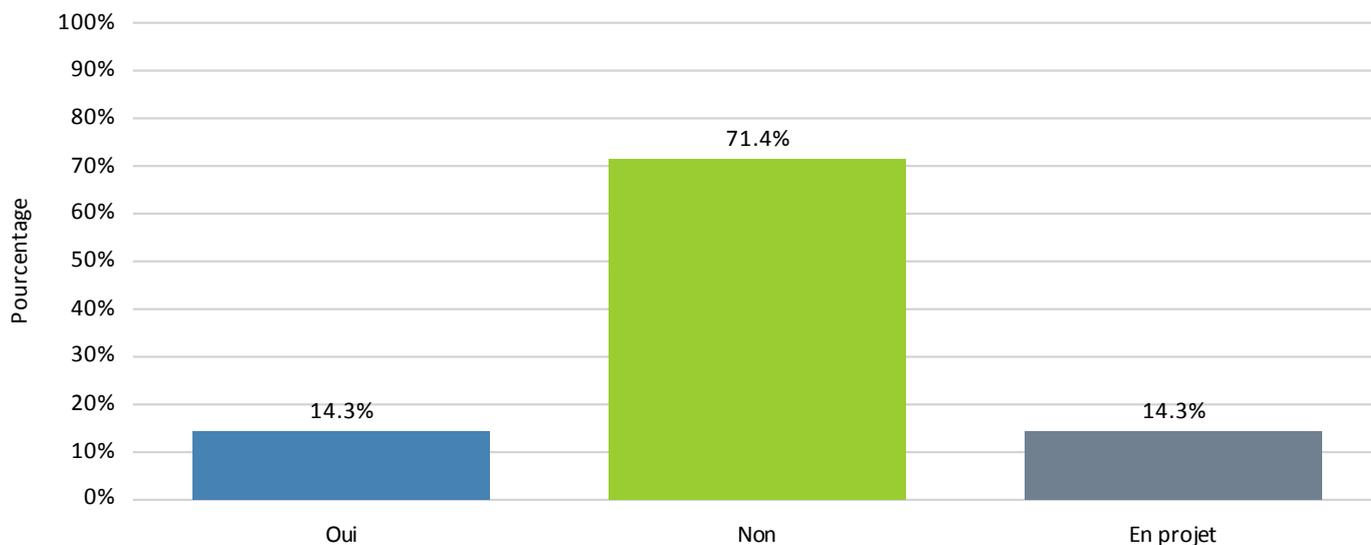
Nom	Pourcentage
Achat	23,8%
Location longue durée	90,5%
Location moyenne ou courte durée	4,8%
Versement d'une indemnité kilométrique	9,5%
Autre, précisez :	4,8%
N	21

33. Utilisez-vous le co-voiturage pour vos déplacements professionnels ?



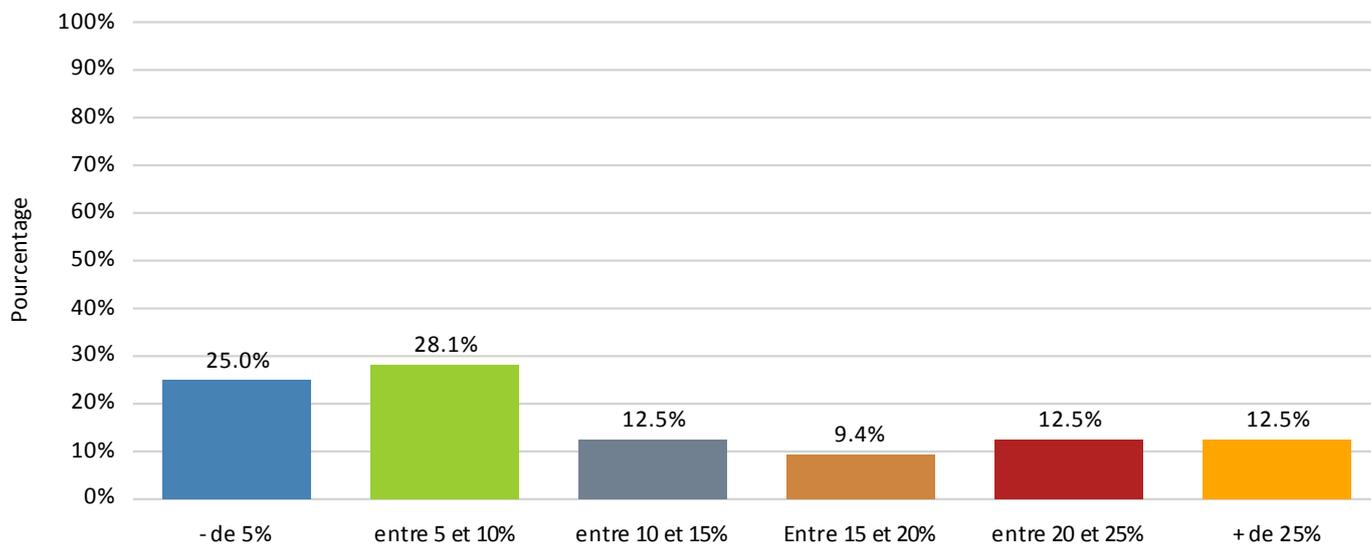
Nom	Pourcentage
Oui	20,4%
Non	79,6%
N	206

34. Utilisez-vous les véhicules électriques ?



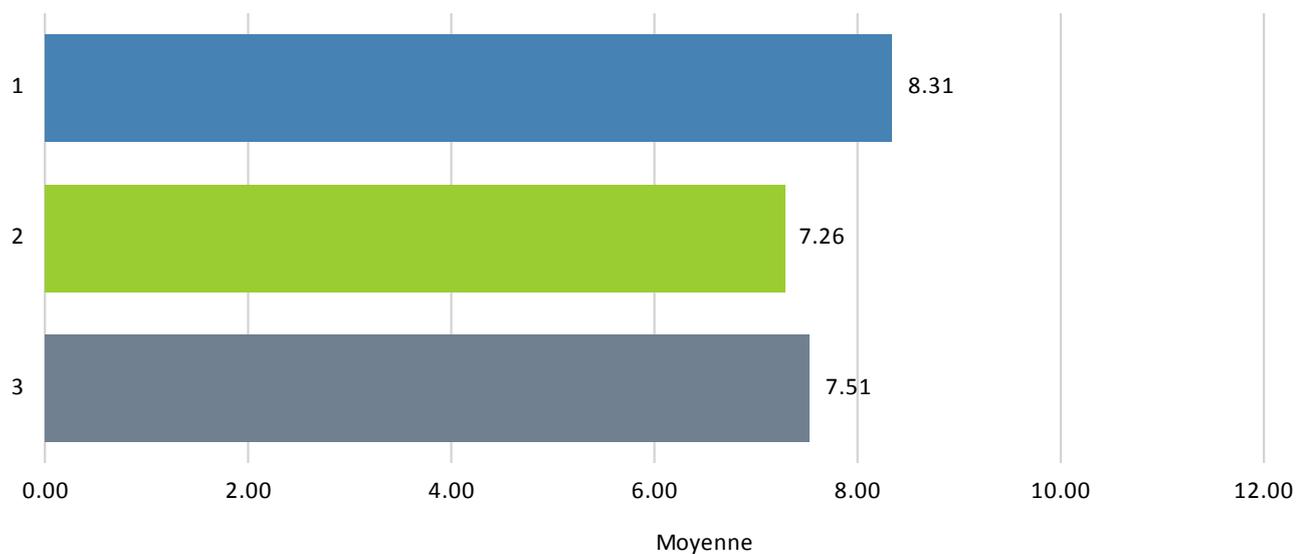
Nom	Pourcentage
Oui	14,3%
Non	71,4%
En projet	14,3%
N	21

35. Quelle est la part des achats travel avec des compagnies low cost?



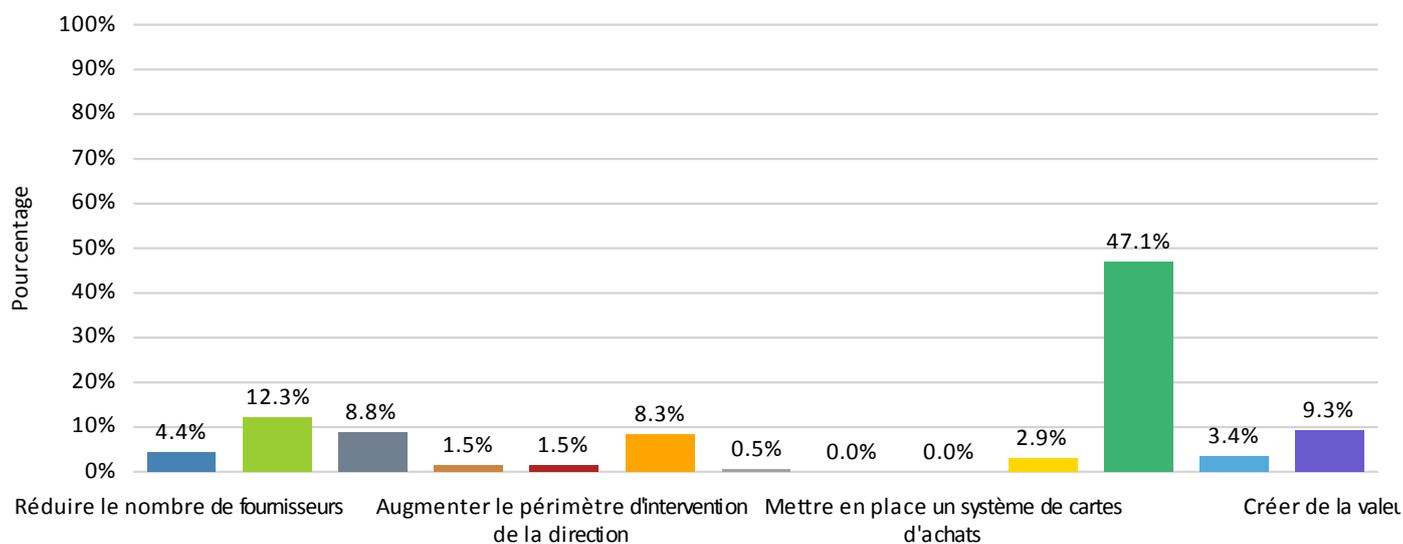
Nom	Pourcentage
- de 5%	25,0%
entre 5 et 10%	28,1%
entre 10 et 15%	12,5%
Entre 15 et 20%	9,4%
entre 20 et 25%	12,5%
+ de 25%	12,5%
N	32

36. Classez par ordre d'importance (du plus important au moins important) les trois priorités de votre service achats



Question	Moyenne	N
1	8,31	204
2	7,26	204
3	7,51	202

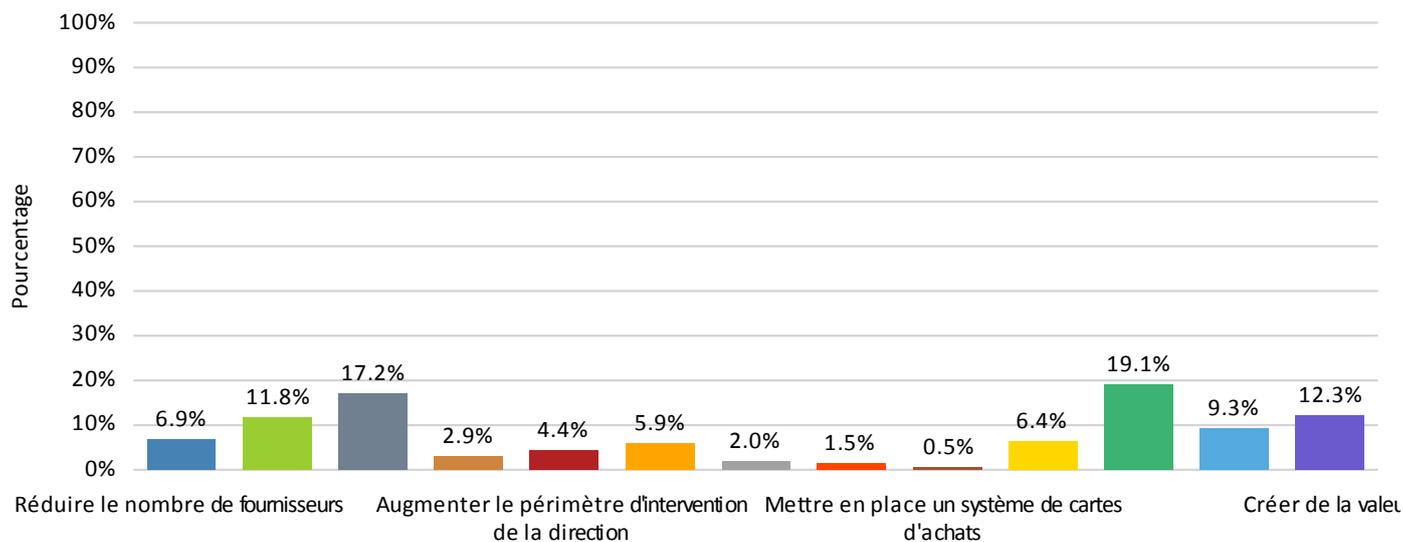
37. 1



Question	N	Moyenne	Ecart type	Médiane
1	204	8,31	4,08	11,00

Nom	Pourcentage
Réduire le nombre de fournisseurs	4,4%
Généraliser les contrats cadres	12,3%
Améliorer la qualité des produits et des services achetés	8,8%
Accroître la reconnaissance de la fonction auprès des clients internes	1,5%
Augmenter le périmètre d'intervention de la direction	1,5%
Intervenir plus en amont dans la définition des besoins	8,3%
Contribuer au développement durable	0,5%
Externaliser une partie des familles d'achats	0,0%
Mettre en place un système de cartes d'achats	0,0%
Mieux évaluer et encadrer les risques fournisseur	2,9%
Réduire les coûts	47,1%
Optimisation du portefeuille	3,4%
Créer de la valeur	9,3%
N	204

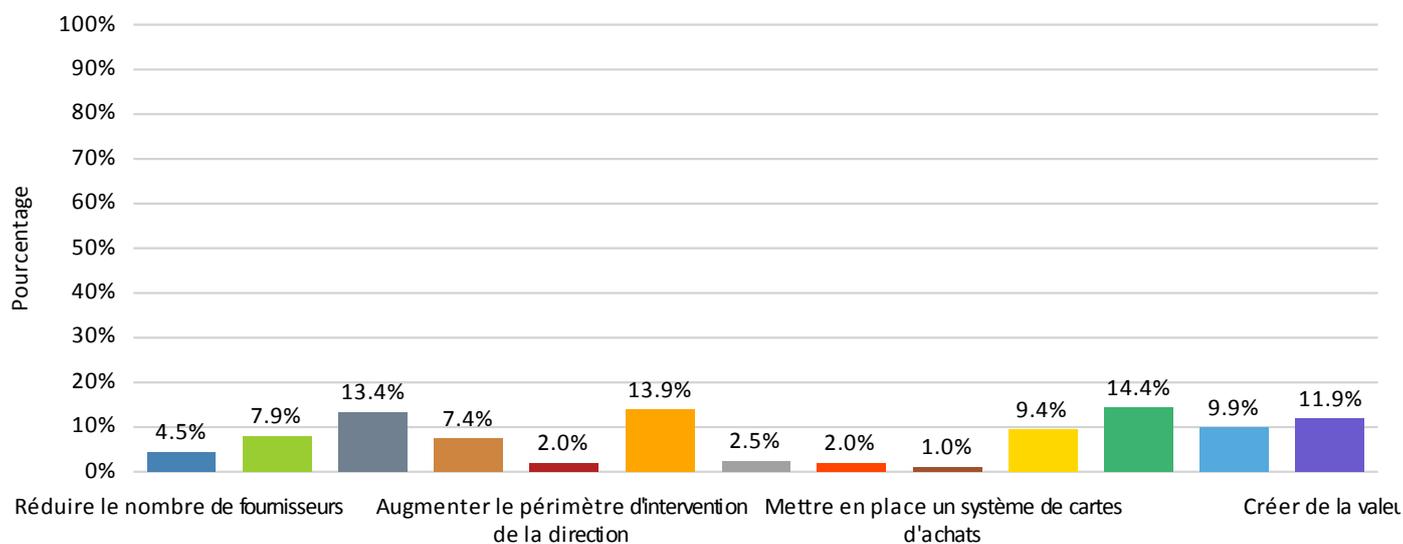
38. 2



Question	N	Moyenne	Ecart type	Médiane
2	204	7,26	4,36	7,00

Nom	Pourcentage
Réduire le nombre de fournisseurs	6,9%
Généraliser les contrats cadres	11,8%
Améliorer la qualité des produits et des services achetés	17,2%
Accroître la reconnaissance de la fonction auprès des clients internes	2,9%
Augmenter le périmètre d'intervention de la direction	4,4%
Intervenir plus en amont dans la définition des besoins	5,9%
Contribuer au développement durable	2,0%
Externaliser une partie des familles d'achats	1,5%
Mettre en place un système de cartes d'achats	0,5%
Mieux évaluer et encadrer les risques fournisseur	6,4%
Réduire les coûts	19,1%
Optimisation du portefeuille	9,3%
Créer de la valeur	12,3%
N	204

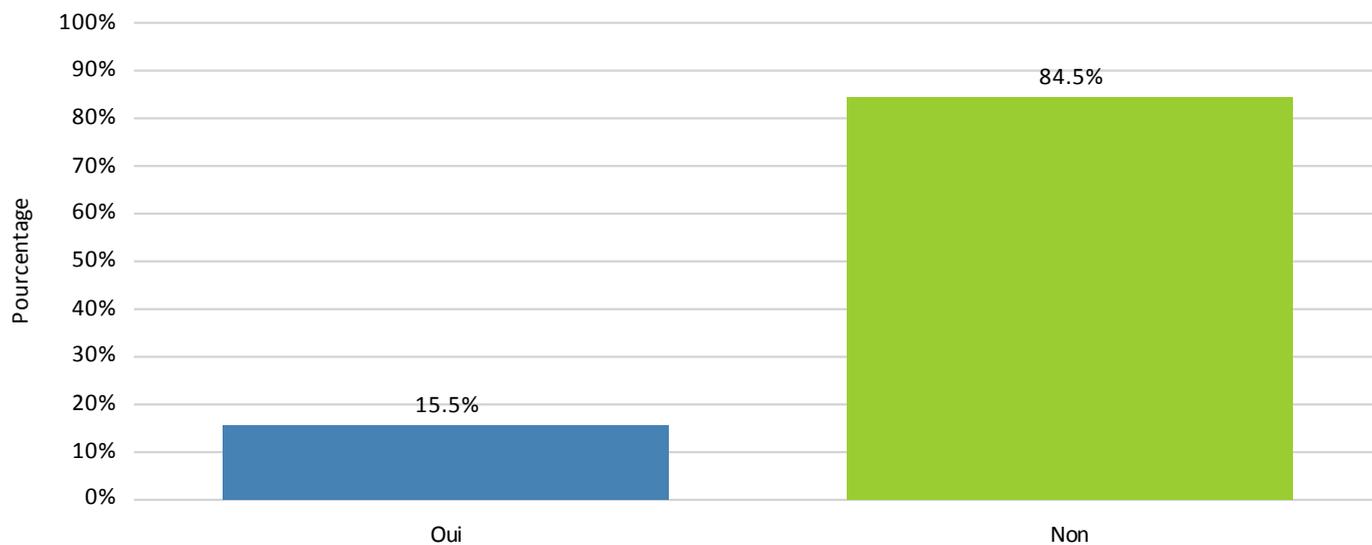
39. 3



Question	N	Moyenne	Ecart type	Médiane
3	202	7,51	4,04	7,00

Nom	Pourcentage
Réduire le nombre de fournisseurs	4,5%
Généraliser les contrats cadres	7,9%
Améliorer la qualité des produits et des services achetés	13,4%
Accroître la reconnaissance de la fonction auprès des clients internes	7,4%
Augmenter le périmètre d'intervention de la direction	2,0%
Intervenir plus en amont dans la définition des besoins	13,9%
Contribuer au développement durable	2,5%
Externaliser une partie des familles d'achats	2,0%
Mettre en place un système de cartes d'achats	1,0%
Mieux évaluer et encadrer les risques fournisseur	9,4%
Réduire les coûts	14,4%
Optimisation du portefeuille	9,9%
Créer de la valeur	11,9%
N	202

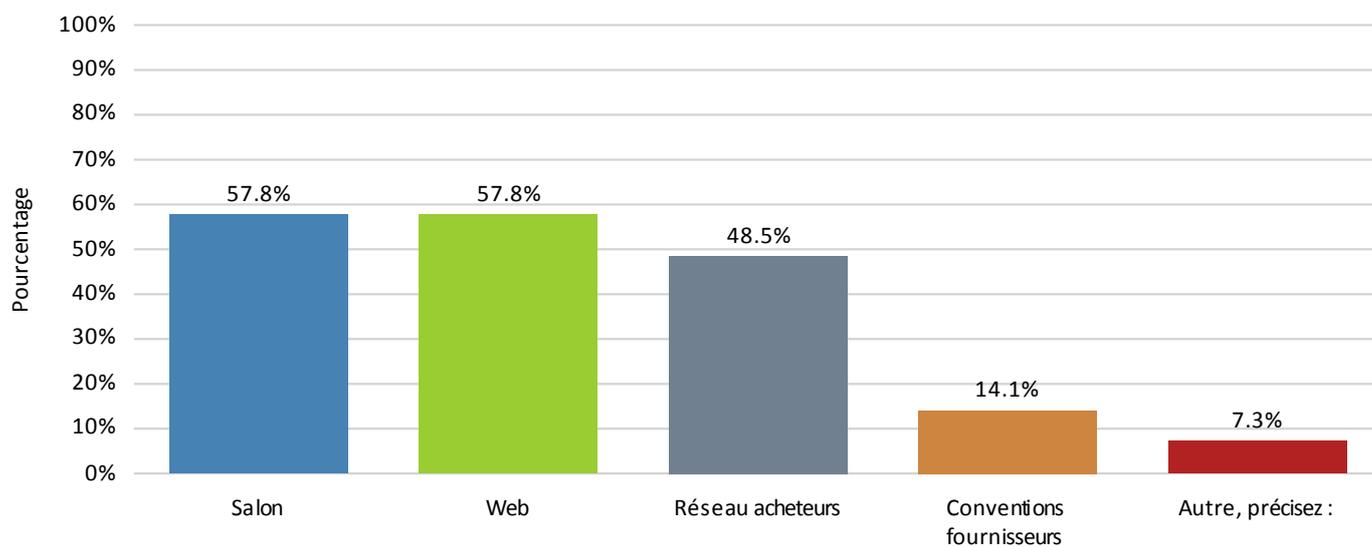
40. Les achats made in France: une obligation fixée en interne ?



Nom	Pourcentage
Oui	15,5%
Non	84,5%
N	206

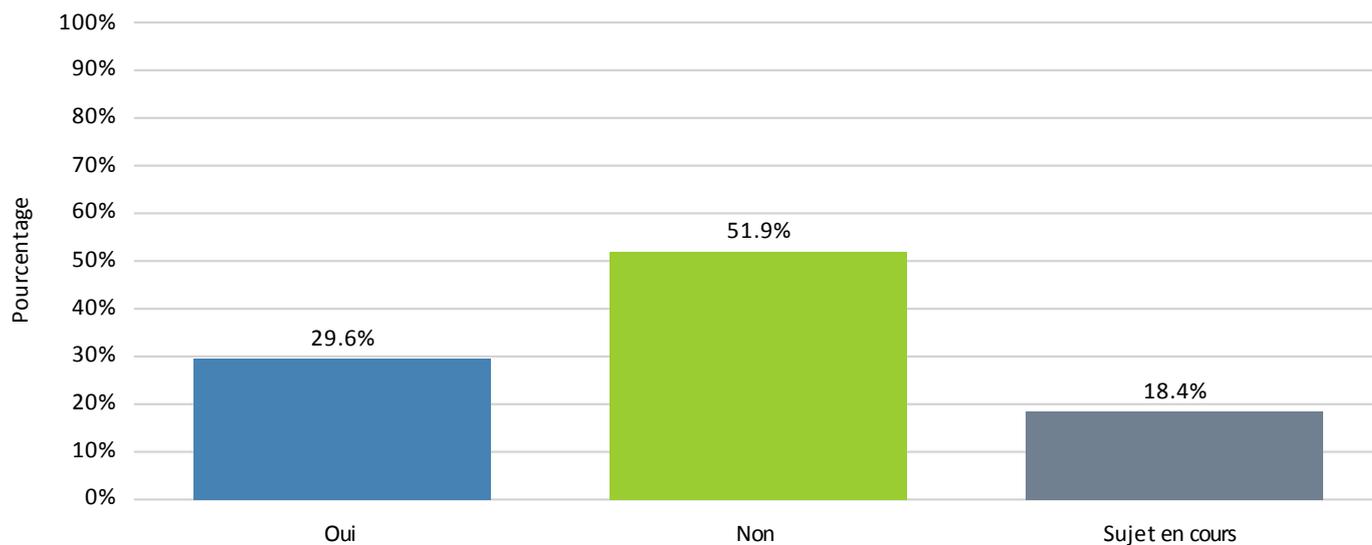
41. Comment assurez-vous le sourcing et le suivi fournisseurs ? (2 réponses possibles)

Veille fournisseurs:



Nom	Pourcentage
Salon	57,8%
Web	57,8%
Réseau acheteurs	48,5%
Conventions fournisseurs	14,1%
Autre, précisez :	7,3%
N	206

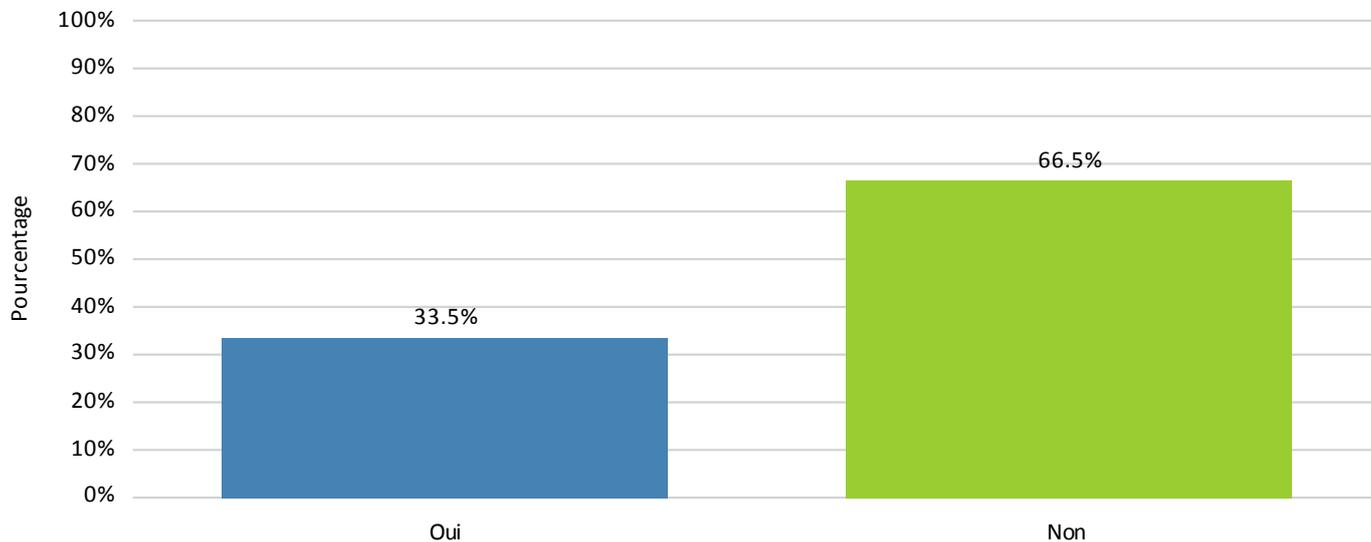
42. Avez-vous mis en place une cartographie des risques?



Nom	Pourcentage
Oui	29,6%
Non	51,9%
Sujet en cours	18,4%
N	206

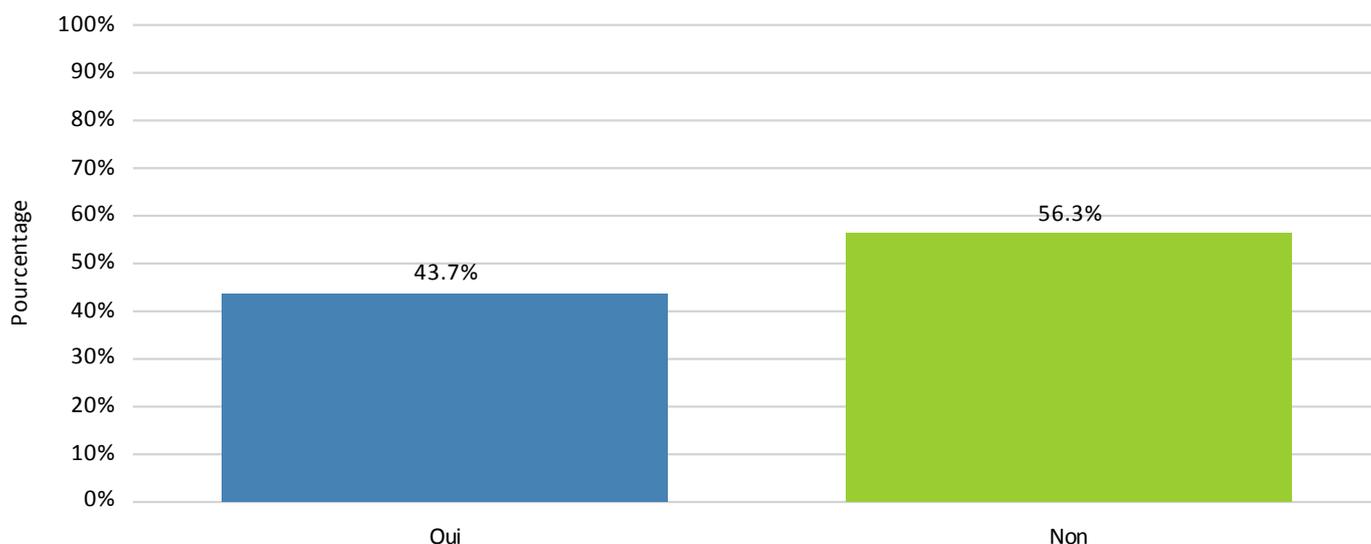
43. Possédez-vous une certification ISO 26000 et/ou réalisez-vous des audits environnementaux et sociaux chez vos fournisseurs?

Les achats responsables



Nom	Pourcentage
Oui	33,5%
Non	66,5%
N	206

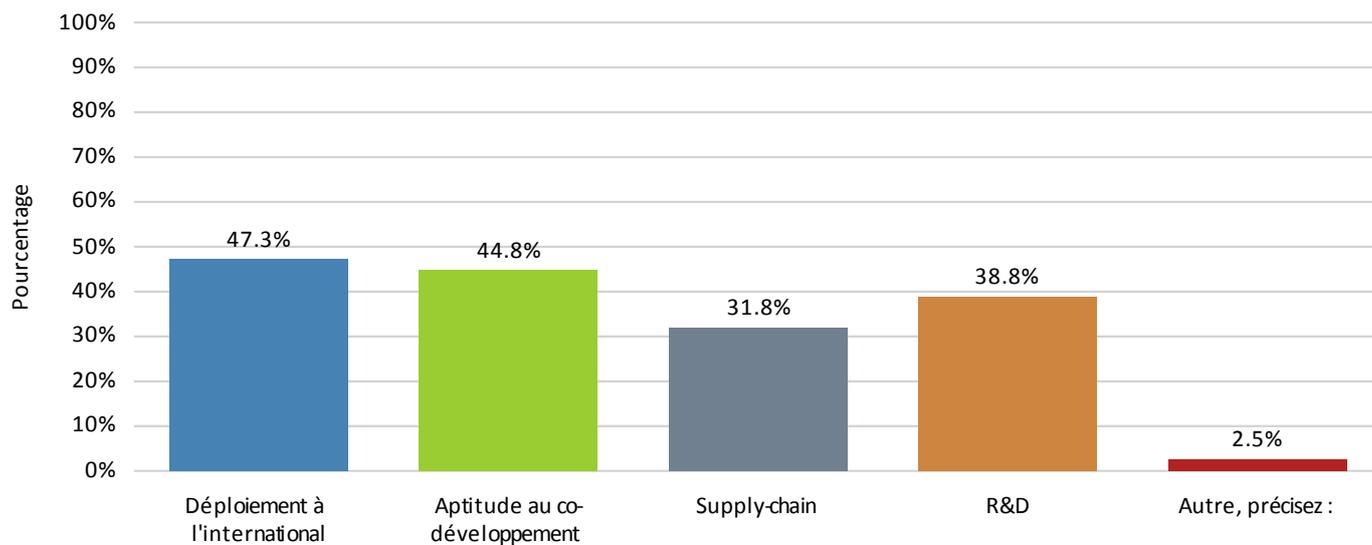
44. Dans vos appels d'offres sélectionnez-vous vos fournisseurs en fonction des critères environnementaux / Eco-responsables ?



Nom	Pourcentage
Oui	43,7%
Non	56,3%
N	206

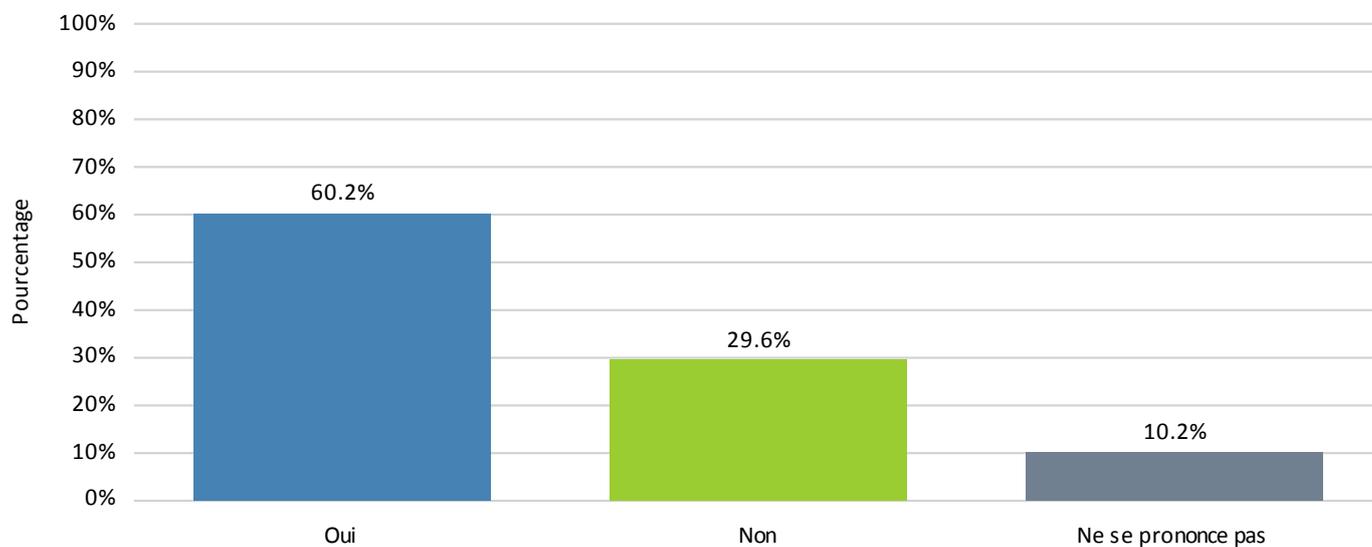
45. En quoi votre panel fournisseurs est-il innovant? (2 réponses possibles)

La gestion de la relation fournisseurs



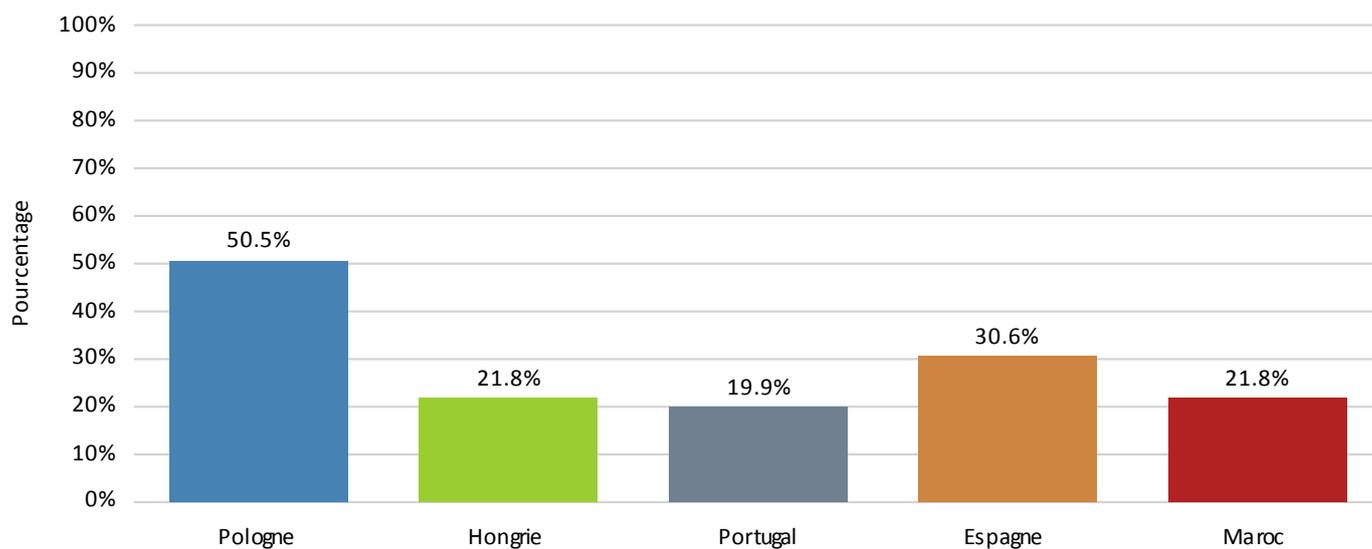
Nom	Pourcentage
Déploiement à l'international	47,3%
Aptitude au co-développement	44,8%
Supply-chain	31,8%
R&D	38,8%
Autre, précisez :	2,5%
N	201

46. Avez-vous déjà mis en place des démarches de co-développement ou de co-conception avec des fournisseurs ?



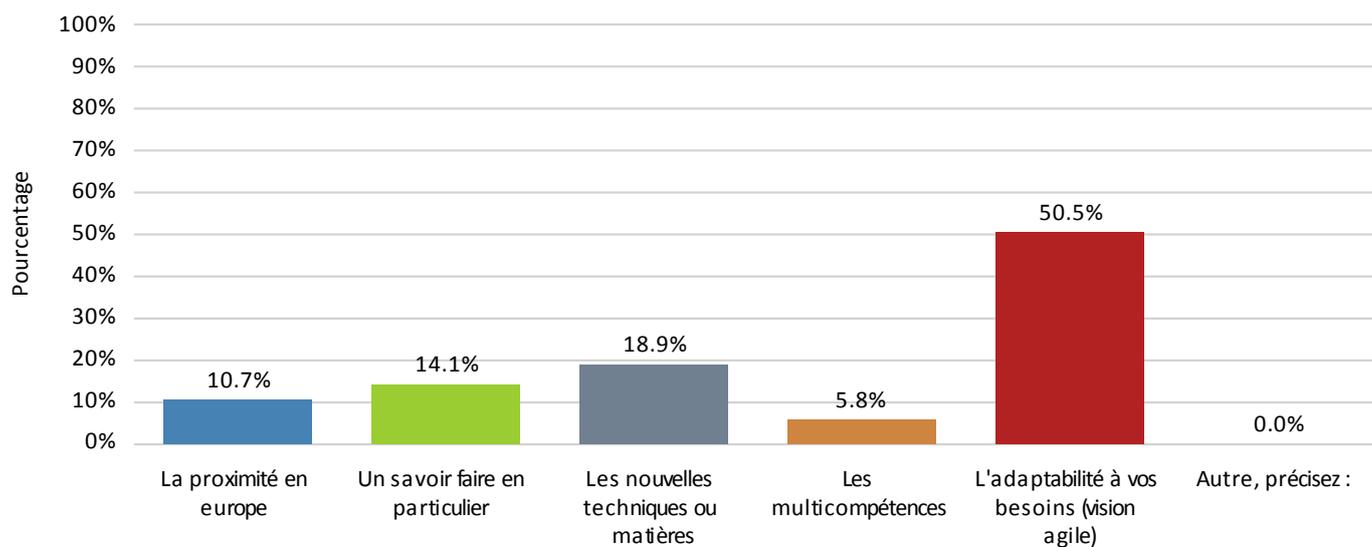
Nom	Pourcentage
Oui	60,2%
Non	29,6%
Ne se prononce pas	10,2%
N	206

47. quels sont les pays novateurs selon vous ?



Nom	Pourcentage
Pologne	50,5%
Hongrie	21,8%
Portugal	19,9%
Espagne	30,6%
Maroc	21,8%
N	206

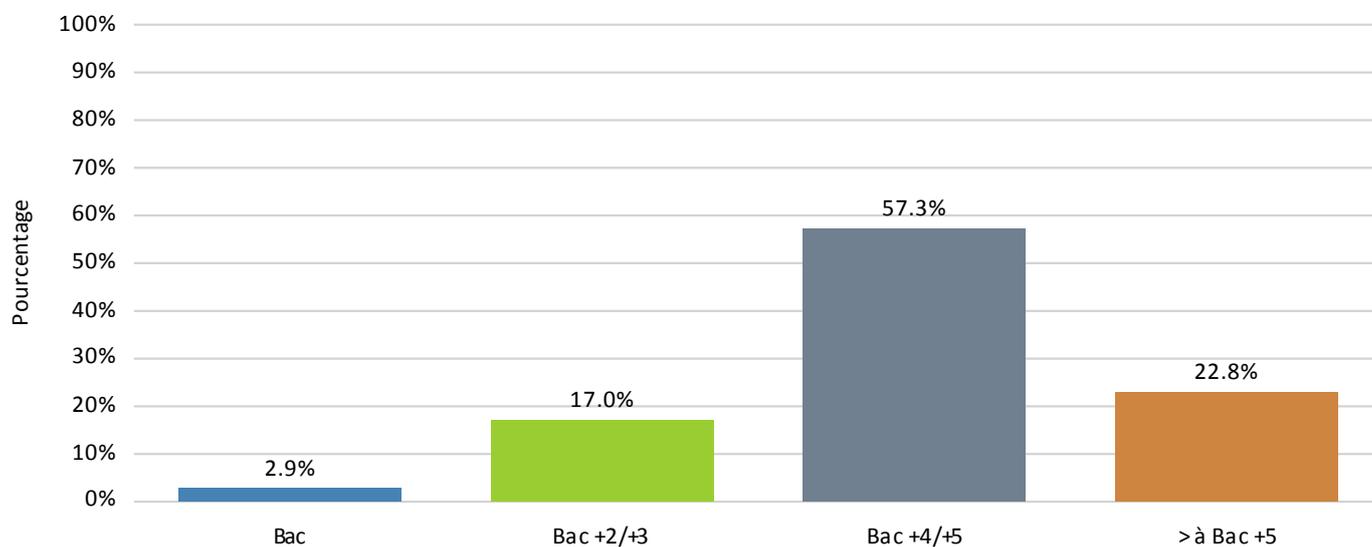
48. Quels sont les aspects novateurs que vous recherchez ?



Nom	Pourcentage
La proximité en europe	10,7%
Un savoir faire en particulier	14,1%
Les nouvelles techniques ou matières	18,9%
Les multicompetences	5,8%
L'adaptabilité à vos besoins (vision agile)	50,5%
Autre, précisez :	0,0%
N	206

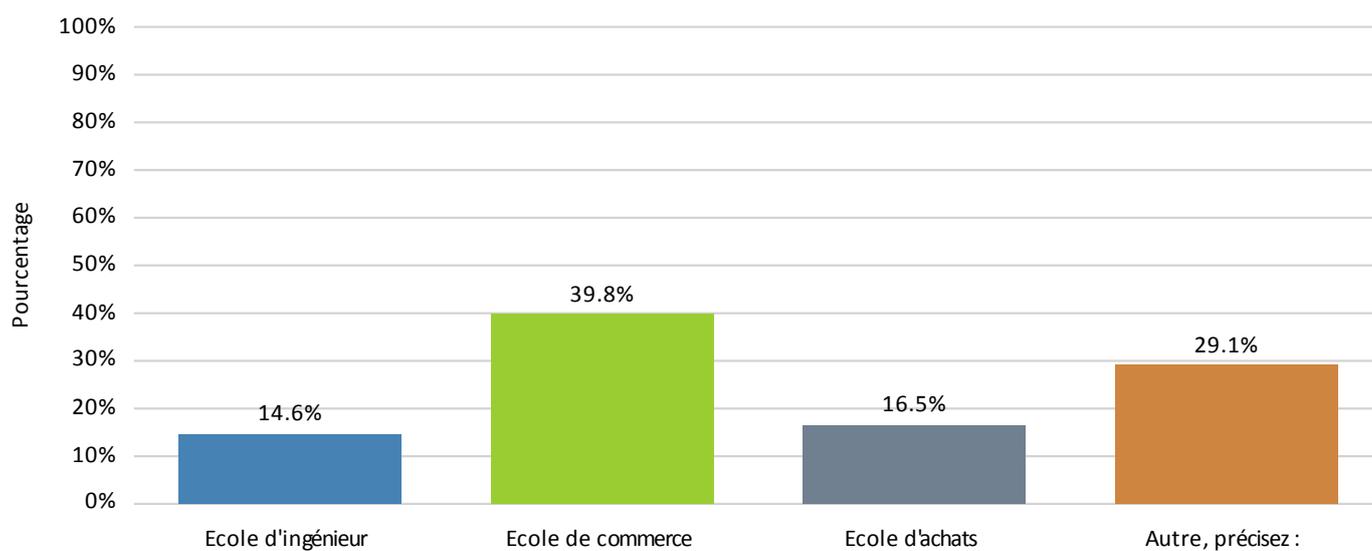
49. Quel est votre niveau d'étude ?

A propos de la formation....



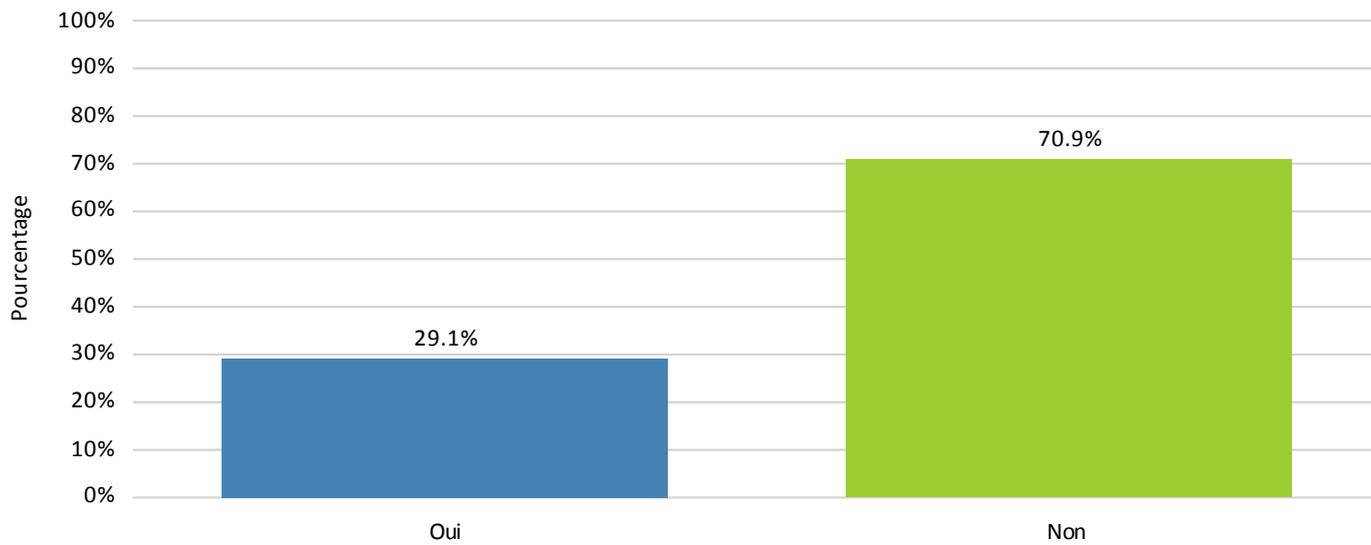
Nom	Pourcentage
Bac	2,9%
Bac +2/+3	17,0%
Bac +4/+5	57,3%
> à Bac +5	22,8%
N	206

50. Quelle est votre formation initiale ?



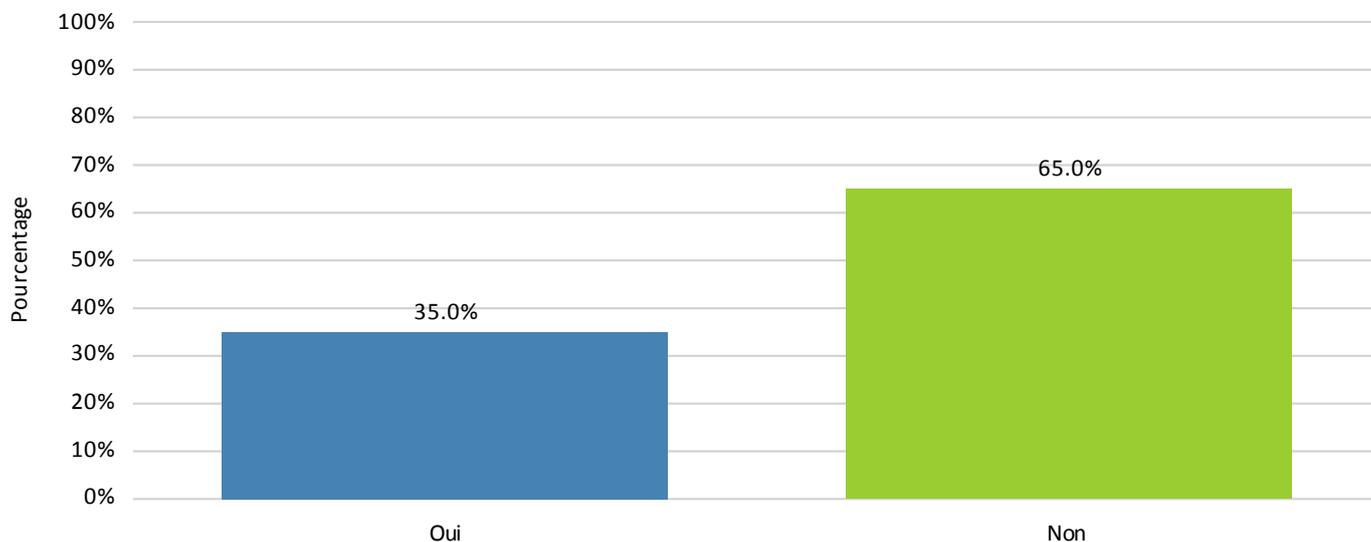
Nom	Pourcentage
Ecole d'ingénieur	14,6%
Ecole de commerce	39,8%
Ecole d'achats	16,5%
Autre, précisez :	29,1%
N	206

51. Avez-vous suivi une / des formation(s) achats dans le cadre de la formation continue au cours de l'année précédente ?



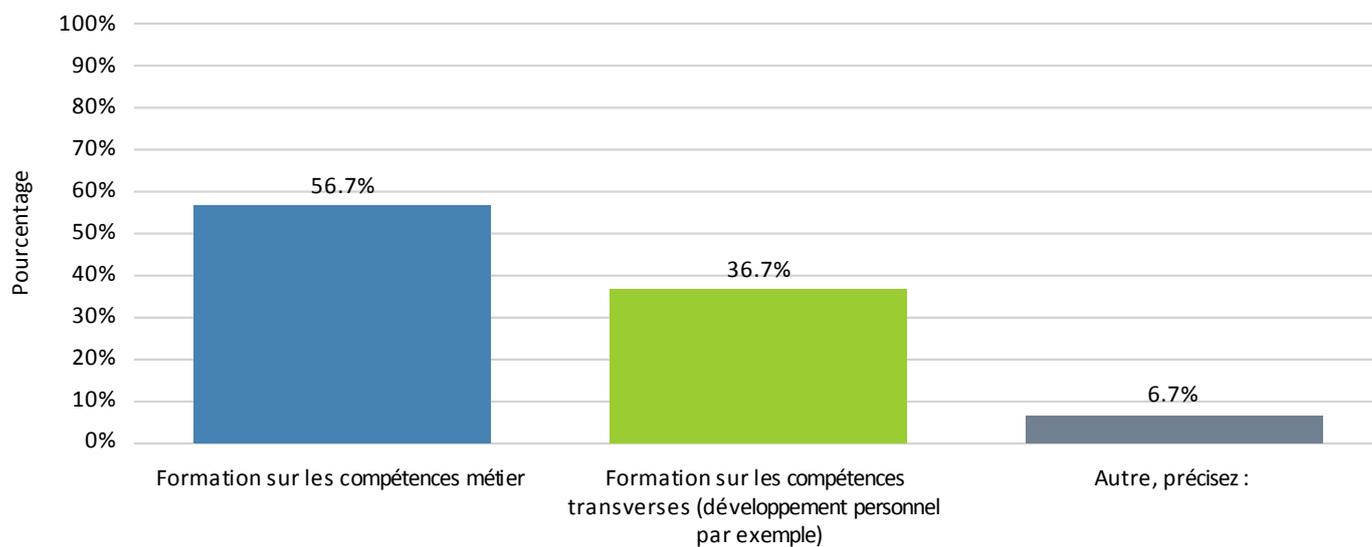
Nom	Pourcentage
Oui	29,1%
Non	70,9%
N	206

52. Avez-vous pris en compte les nouveaux formats de formation - elearning - serious game ?



Nom	Pourcentage
Oui	35,0%
Non	65,0%
N	60

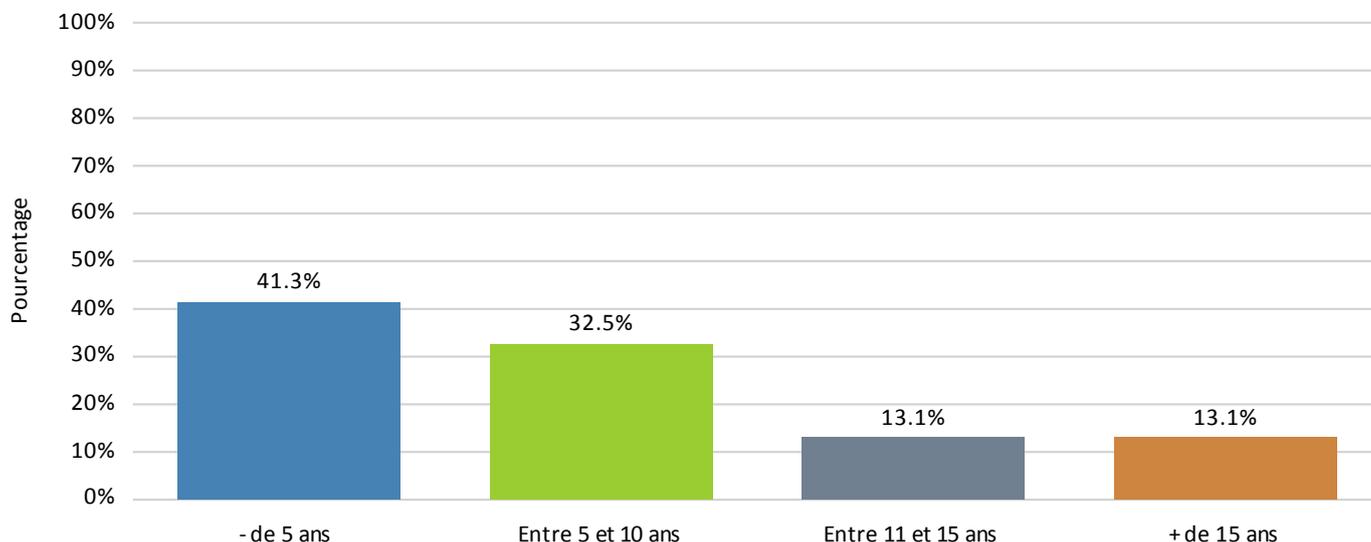
53. Quel type de formation avez vous suivi ?



Nom	Pourcentage
Formation sur les compétences métier	56,7%
Formation sur les compétences transverses (développement personnel par exemple)	36,7%
Autre, précisez :	6,7%
N	60

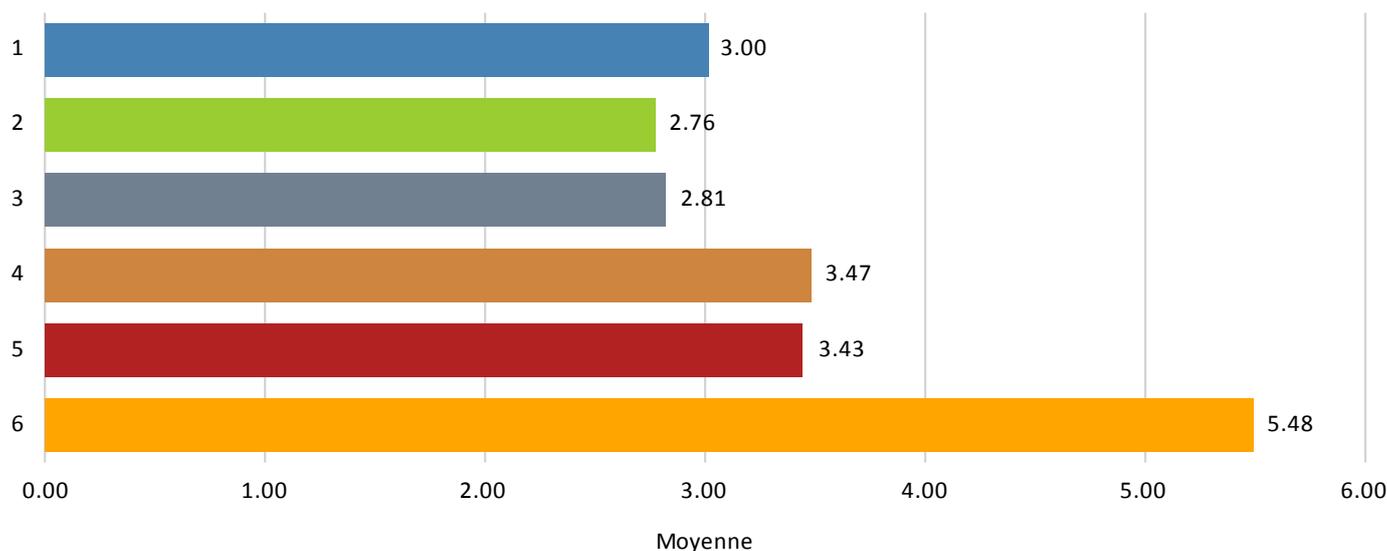
54. Quelle est votre ancienneté dans la fonction achats ?

Votre expérience dans le métier des achats



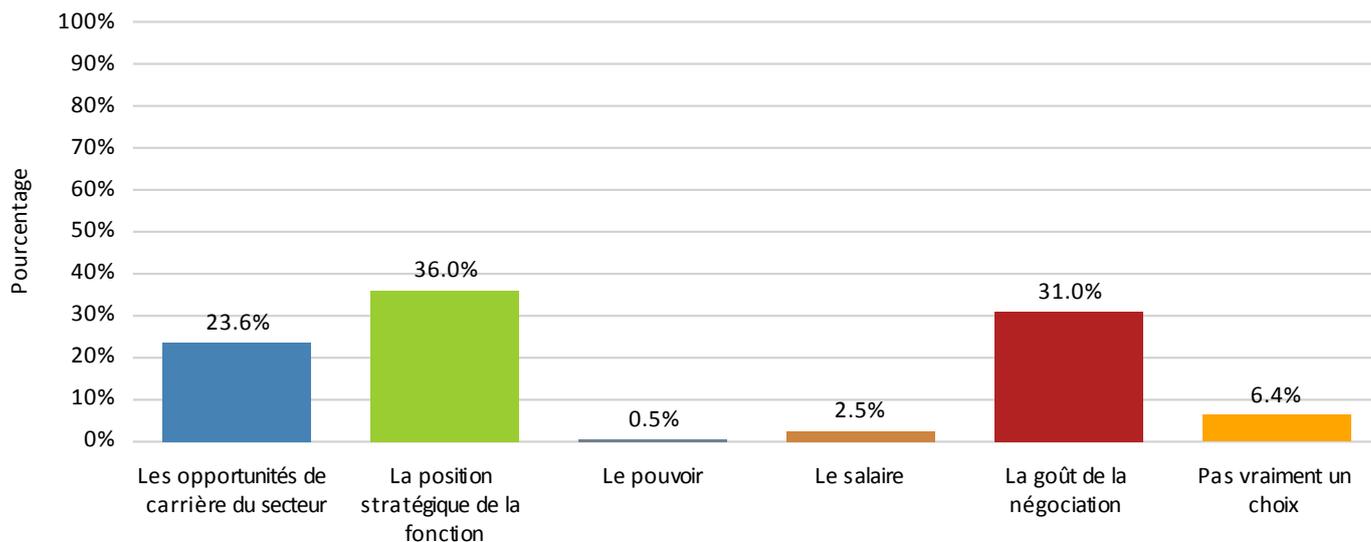
Nom	Pourcentage
- de 5 ans	41,3%
Entre 5 et 10 ans	32,5%
Entre 11 et 15 ans	13,1%
+ de 15 ans	13,1%
N	206

55. Quelles sont les principales raisons qui vous ont incité à devenir acheteur ? (classez par ordre de priorité)



Question	Moyenne	N
1	3,00	203
2	2,76	191
3	2,81	163
4	3,47	136
5	3,43	111
6	5,48	89

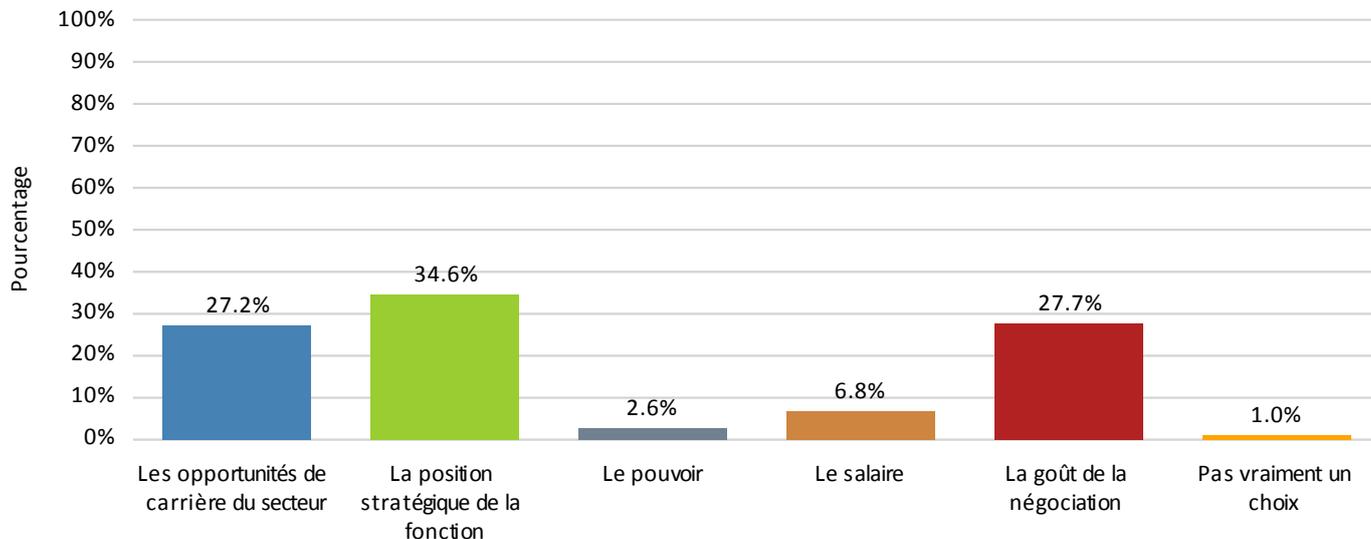
56. 1



Question	N	Moyenne	Ecart type	Médiane
1	203	3,00	1,77	2,00

Nom	Pourcentage
Les opportunités de carrière du secteur	23,6%
La position stratégique de la fonction	36,0%
Le pouvoir	0,5%
Le salaire	2,5%
La goût de la négociation	31,0%
Pas vraiment un choix	6,4%
N	203

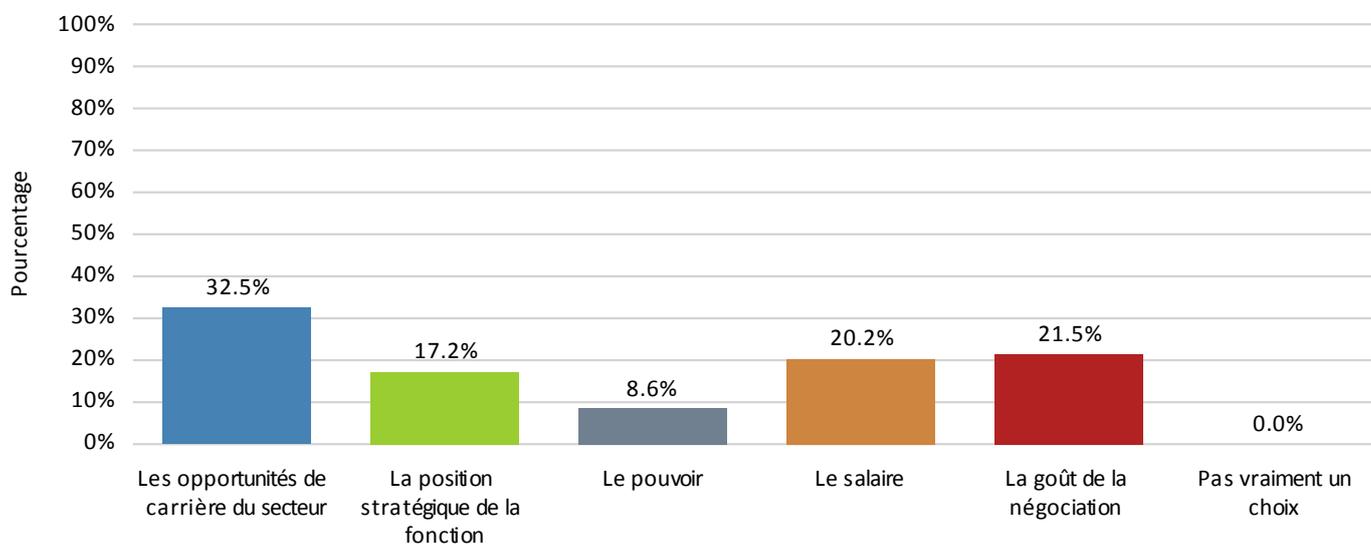
57. 2



Question	N	Moyenne	Ecart type	Médiane
2	191	2,76	1,63	2,00

Nom	Pourcentage
Les opportunités de carrière du secteur	27,2%
La position stratégique de la fonction	34,6%
Le pouvoir	2,6%
Le salaire	6,8%
La goût de la négociation	27,7%
Pas vraiment un choix	1,0%
N	191

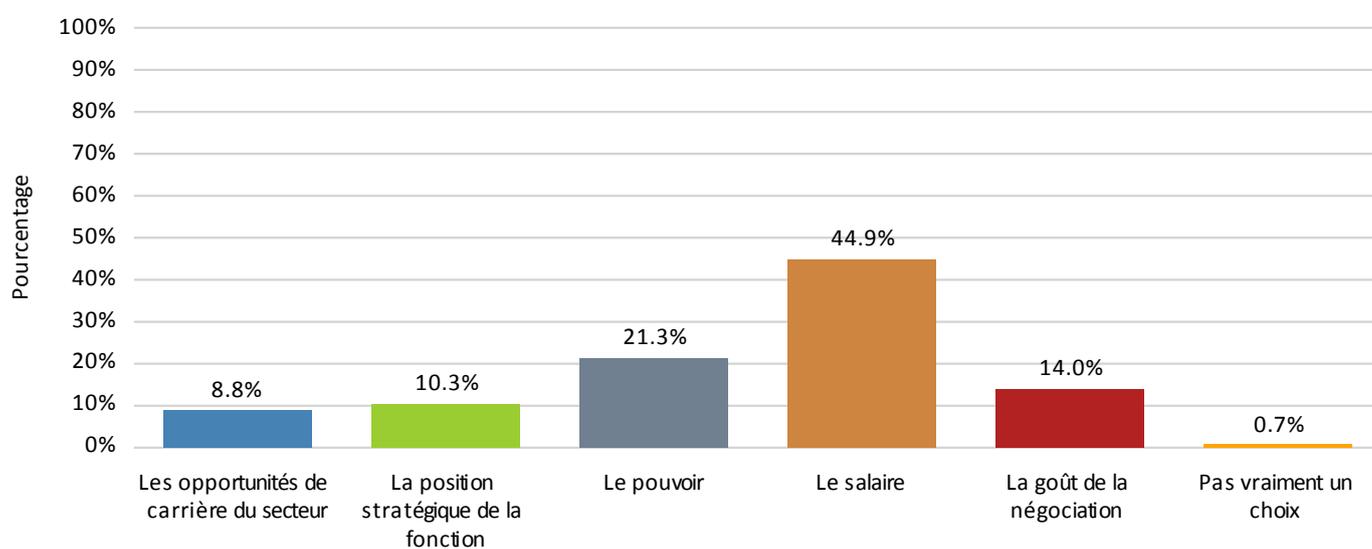
58. 3



Question	N	Moyenne	Ecart type	Médiane
3	163	2,81	1,58	3,00

Nom	Pourcentage
Les opportunités de carrière du secteur	32,5%
La position stratégique de la fonction	17,2%
Le pouvoir	8,6%
Le salaire	20,2%
La goût de la négociation	21,5%
Pas vraiment un choix	0,0%
N	163

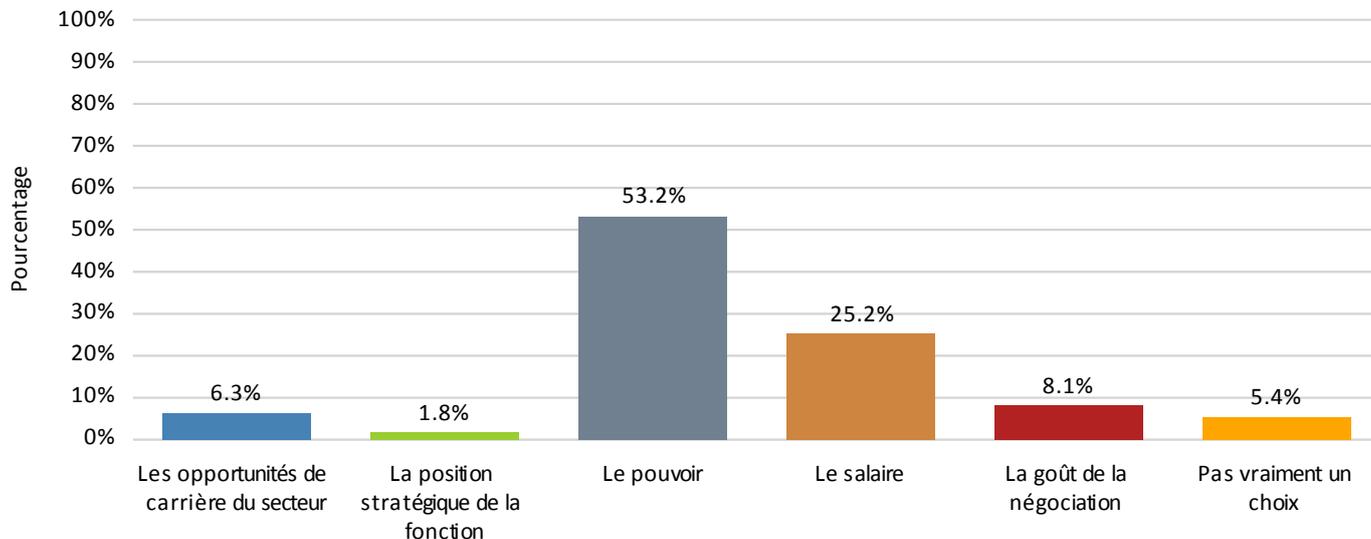
59. 4



Question	N	Moyenne	Ecart type	Médiane
4	136	3,47	1,14	4,00

Nom	Pourcentage
Les opportunités de carrière du secteur	8,8%
La position stratégique de la fonction	10,3%
Le pouvoir	21,3%
Le salaire	44,9%
La goût de la négociation	14,0%
Pas vraiment un choix	0,7%
N	136

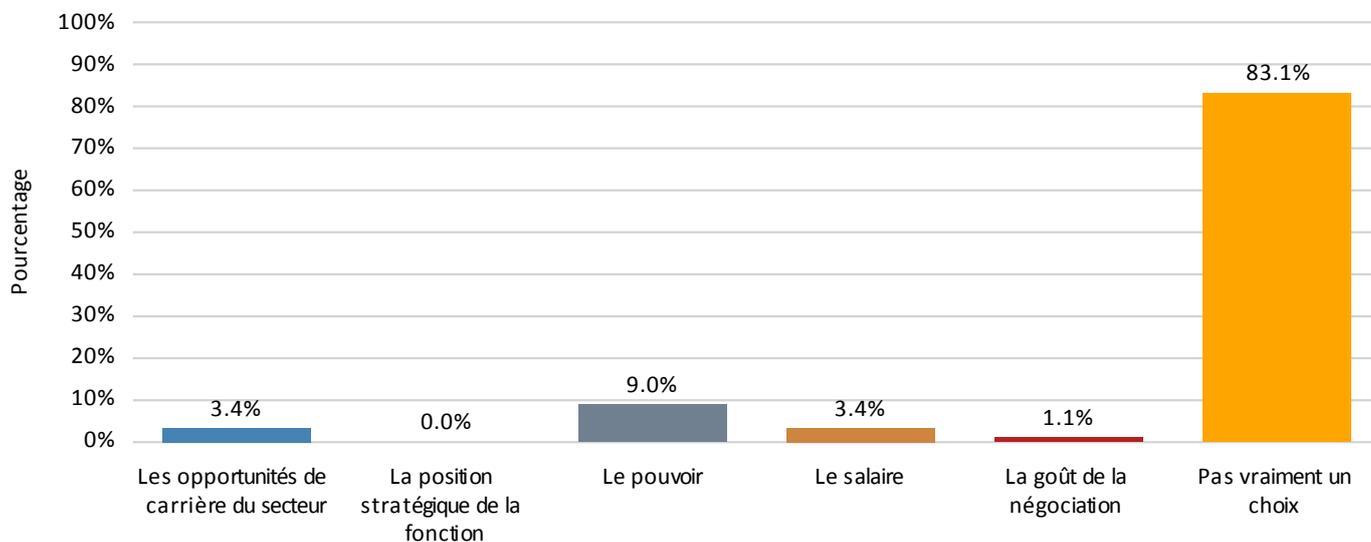
60. 5



Question	N	Moyenne	Ecart type	Médiane
5	111	3,43	1,07	3,00

Nom	Pourcentage
Les opportunités de carrière du secteur	6,3%
La position stratégique de la fonction	1,8%
Le pouvoir	53,2%
Le salaire	25,2%
La goût de la négociation	8,1%
Pas vraiment un choix	5,4%
N	111

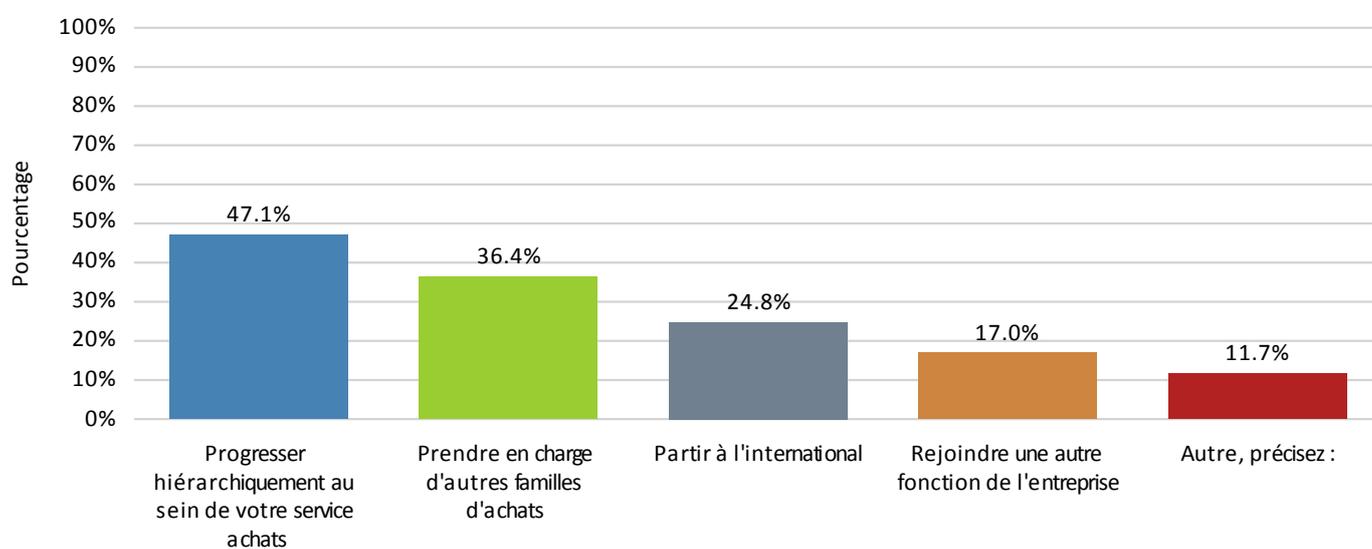
61. 6



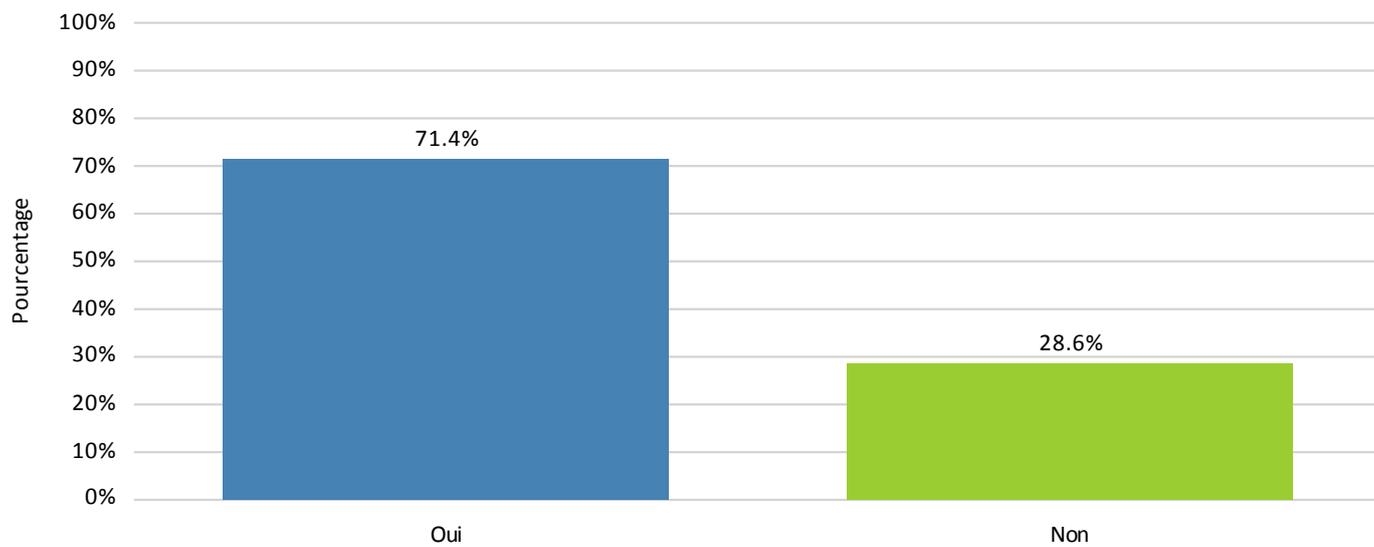
Question	N	Moyenne	Ecart type	Médiane
6	89	5,48	1,24	6,00

Nom	Pourcentage
Les opportunités de carrière du secteur	3,4%
La position stratégique de la fonction	0,0%
Le pouvoir	9,0%
Le salaire	3,4%
La goût de la négociation	1,1%
Pas vraiment un choix	83,1%
N	89

62. Quels sont vos souhaits d'évolution dans les deux prochaines années ? (2 choix possibles)



Nom	Pourcentage
Progresser hiérarchiquement au sein de votre service achats	47,1%
Prendre en charge d'autres familles d'achats	36,4%
Partir à l'international	24,8%
Rejoindre une autre fonction de l'entreprise	17,0%
Autre, précisez :	11,7%
N	206

63. Avez-vous été acheteur avant d'être manager achats?

Nom	Pourcentage
Oui	71,4%
Non	28,6%
N	56