|  |  |
| --- | --- |
| **1 - Avez-vous un service achat ?** Oui (O) Non (N) |  |
| **2 - Montant des achats hors taxes :**  7,62 à 15,24 M€  15,24 à 30,48 M€  30,48 à 45,73 M€  45,73 à 76,22 M€  76,22 à 152,45 M€  152,45 à 304,90 M€  > 304,90 MF | <>  <>  <>  <>  <>  <>  <> |
| **3 - Pourcentage des achats par rapport au chiffre d’affaires :**  20 à 30 %  30 à 40 %  40 à 50 %  50 à 60 %  60 à 70 %  70 à 80 % | <>  <>  <>  <>  <>  <> |
| **4 - Répartition des achats (% du total des achats) :**  Négoce  Cessions internes  Production  Investissements  Frais généraux  Emballages  Transports | < >  < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **5 - De qui dépend le service achat :**  Direction Générale  Direction industrielle  Direction logistique  Directeur d’établissement  Direction de production  Direction financière  Direction du personnel | <>  <>  <>  <>  <>  <>  <> |
| **6 - Le service achat est-il :**  Centralisé  Décentralisé  Mixte | <>  <>  <> |
| **7 - Délégation de signature :**  Responsable achat  Acheteur  Dirigeant | < >  < >  < > |
| **8 - Volume des achats / an :**  Nombre de fournisseurs  dont fournisseurs actifs  Nombre d’articles codifiés  Nombre d’articles non codifiés  Nombre de demandes d’achat (DA)  Nombre de lignes de DA  Nombre de commandes (CA)  Nombre de lignes de CA  Nombre de réceptions  Nombre de lignes de réceptions  Nombre de factures  Nombre de lignes de factures  Nombre de commandes ouvertes  ou contrats cadres  % achats couverts par contrats cadre  Coût de passation de commande  Coût de gestion d’un compte fournisseur | < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **9 - Effectifs au :**  Service achats  Service approvisionnement  Contrôle factures  Ordonnancement lancement  Magasins  Réception  Service logistique | < >  < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **10 - Achats informatisés ?** Oui (O) Non (N)  **Fiabilité du système d’information :**  Oui  Très satisfait  Assez satisfait  Satisfait  Peu satisfait  Très peu satisfait  NON | < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **11 - Faut-il :**  Effectuer des mutations  Former les acheteurs  Remplacer le personnel existant  Recruter de nouveaux acheteurs | < >  < >  < >  < > |
| **12 - Juste à temps :**  Oui  Non | < >  < > |

|  |  |
| --- | --- |
| **13 - Types de formations souhaitées :**  Optimiser l’image de marque du service achats  Savoir négocier  Organiser le service achats  Gérer son temps efficacement  Maîtriser un logiciel achats  Maîtriser les entretiens téléphoniques  Améliorer les coûts d’achats  Optimiser les frais généraux  Gérer les achats de sous-traitance  Rédiger un cahier des charges  S’initier aux bases de la gestion comptable  Maîtriser les fondements juridiques du métier | < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **14 – Informations :**  Quel type d’informations recherchez-vous ?  Assurance qualité certification  Iso 9000  Bilan de compétence du personne du Service achats  Amélioration des processus  Gain de productivité | < >  < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **15 - Expression des besoins :**  Quotidien  Hebdomadaire  Mensuel  Trimestriel  Annuel | < >  < >  < >  < >  < > |
| **16 - Prévision d’approvisionnement :**  Oui  Semaine  Mois  Trimestre  Année  Non | < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **17 - Taux de couverture achats % par le service achats :**  Factures  Négociation  Marketing achat | < >  < >  < > |
| **18 - Notation fournisseurs :**  Oui  Non | < >  < > |

|  |  |
| --- | --- |
| **19 - Délai moyen de passation de commande :**  2 jours  8 jours  15 jours  30 jours | <>  <>  <>  <> |
| **20 - Qualité des achats :**  Nombre de demande d’achat en attente  Délai moyen de traitement d’une demande d’achat  Nombre de commandes de régularisation  Nombre de factures litigieuses  Nombre de retours fournisseurs  Nombre d’avoirs | < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **21 - Délais de paiement aux fournisseurs :**  Comptant  30 jours  60 jours  90 jours  120 jours  > 120 jours  Délai moyen de paiement | < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **22 - Politique de carrière :**  Âge moyen des acheteurs  % de cadres parmi les acheteurs  Ancienneté moyenne dans le poste  Ancienneté moyenne dans le service  % acheteurs recrutés en externe | < >  < >  < >  < >  < > |
| **23 - Existence de statistiques achats ?**  Oui  Fournisseurs  Articles  Articles / fournisseurs  Familles d’articles  Famille fournisseurs  Non | < >  < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **24 - Tableau de bord achats :**  Oui  Mensuel  Trimestriel  Annuel  Non | < >  < >  < >  < >  < > |

|  |  |
| --- | --- |
| **25 - Suivi des performances :**  Oui  Fournisseurs / prix  Fournisseurs / délais  Fournisseurs / qualité  Articles / prix  Article / délai  Article / qualité  Acheteur / prix  Acheteur / délai  Acheteur / qualité  Non | < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **26 - Satisfaction par rapport au service achat :**  Oui  Très satisfait  Plutôt satisfait  Satisfait  Peu satisfait  Très peu satisfait | < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **27 - Enjeux sur achats :**  1 %  2 %  5 %  10 % | < >  < >  < >  < > |
| **28 - Avez-vous fait appel à un conseil en achats ?**  Oui  Lequel  Pour quel type de mission  En êtes-vous satisfait ?  Non  Pourquoi ? | < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **29 - Pensez-vous faire appel à un conseil en achat ?**  Oui  Sous 3 mois  Sous 6 mois  Sous 12 mois  >12 mois  Non | < >  < >  < >  < >  < >  < > |
| **Attentes par rapport à un conseil en achats ?**  Création d’un service achats  Stimulation du service achat existant  Informatisation des achats  Formation  Marketing achats  Maîtrise des coûts d’achats | < >  < >  < >  < >  < >  < > |