



FÉDÉRATION NATIONALE
DE L'INFORMATION MÉDICALE

Enquête FNIM « Services Achats et Prestataires »

Novembre 2014



Enquête FNIM « Services Achats et Prestataires »



FÉDÉRATION NATIONALE
DE L'INFORMATION MÉDICALE

DE Γ. INFOBWAJION WEDICYTE
FEDEBATION NATIONALE

Les résultats

Enquête réalisée en ligne sur le mois de novembre 2014

69 participants / 78% secteur Santé / 46% de la FNIM
Tous les métiers de la FNIM ont été représentés.

Dans votre activité rencontrez-vous les Services Achats ?

Régulièrement
58%

Parfois
41%

Jamais
1%

Régulièrement dans 70% des cas pour les agences de communication

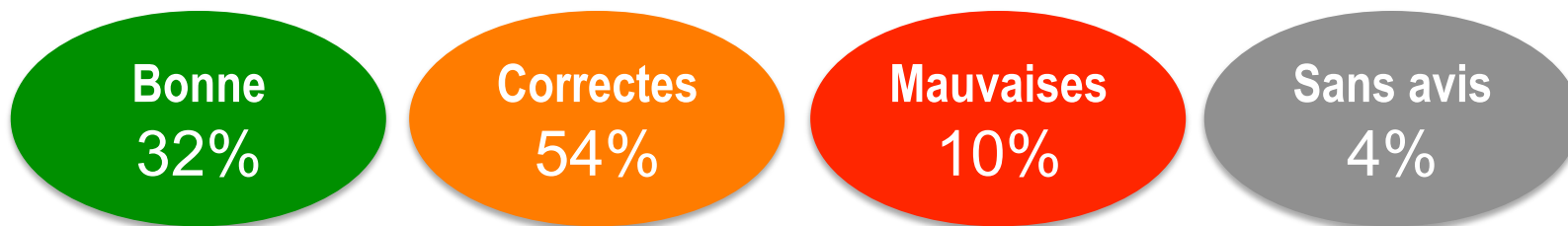
Disposez-vous dans votre société d'une politique adaptée aux Services Achats de vos clients ?

Oui
42%

Non
58%

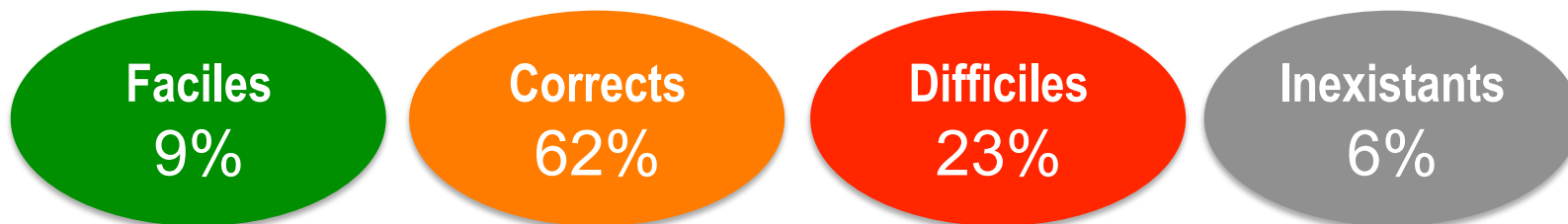
79% des prestataires avec une politique Achats rencontrent les Acheteurs régulièrement

Comment qualifieriez-vous vos relations avec les Services Achats ?



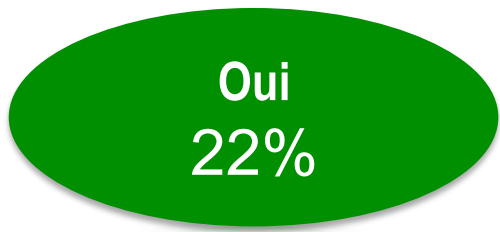
*Quelle que soit le métier, la perception est la même
86 % des répondants jugent positive leurs relations avec les services Achats.*

Comment considérez –vous vos contacts avec les Services Achats ?



De bonnes relations, ne signifient pas des relations faciles

Pensez-vous que les Services Achats connaissent bien vos métiers ?



Quel que soit le métier, la répartition est la même

Pensez-vous que les Services Achats vous font gagner du temps ?



La régularité des rencontres facilite une meilleure compréhension de nos métiers

Les contrats proposés par les Services Achats sont-ils faciles à gérer ?

Oui
33%

Non
67%

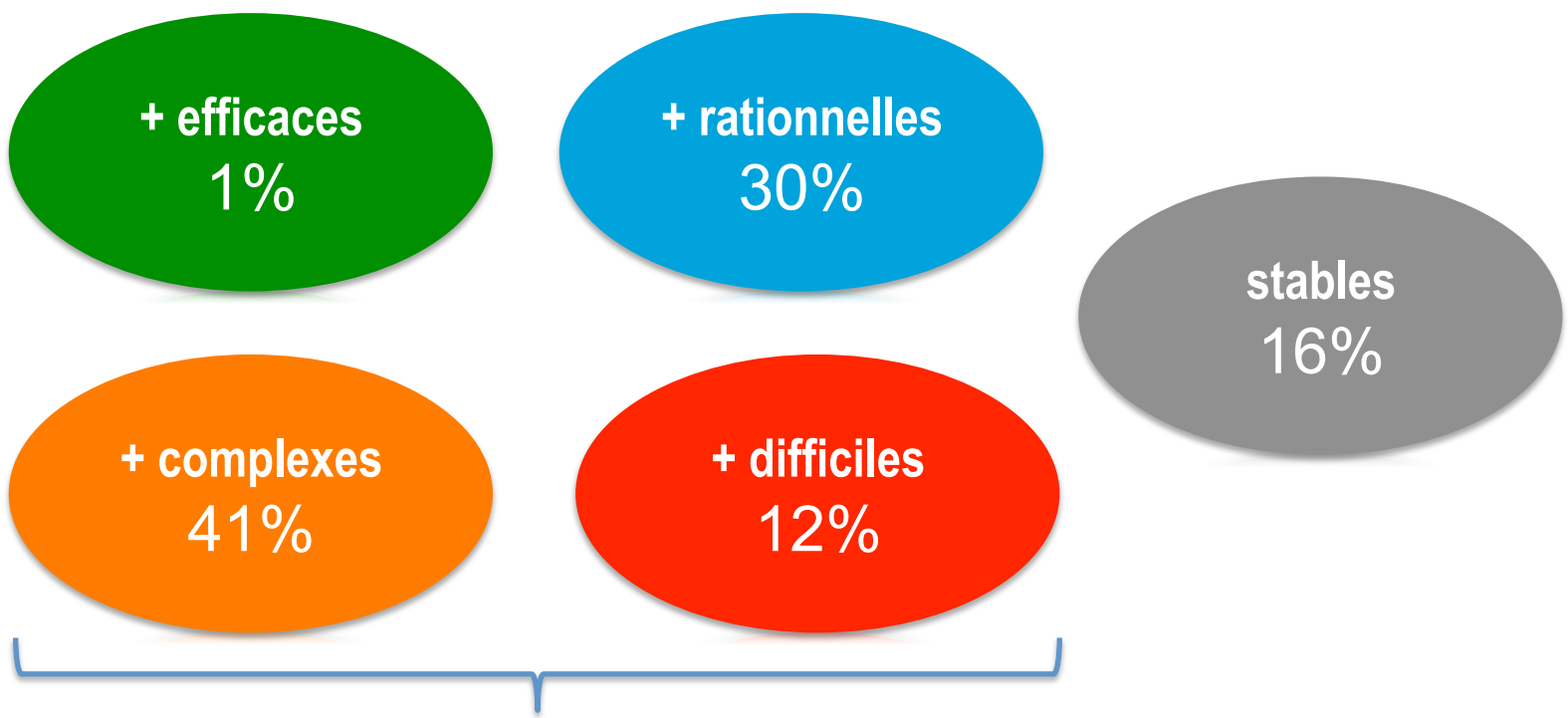
Non dans 60% des cas, même quand les rencontres sont régulières

Considérez-vous que les rapports que vous entretenez avec les Services Achats ont évolué au cours des 5 dernières années ?

Oui
78%

Non
22%

Depuis ces 5 dernières années, vos relations avec les Services Achats sont ?



1 répondant sur 2 estime que les relations se sont dégradées.

Question ouverte : quel est selon vous le rôle des Services Achats ?

78%... €

Faire baisser les coûts ! *Négociation des prix*

Réduire les coûts d'achats

Baisser les budgets

Obtenir le meilleur prix

Casser les prix

Cost-killer

Tirer les prix

Diminution des coûts



Question ouverte : quel est selon vous le rôle des Services Achats ?

45% réduire le nombre de prestataires

Limiter le nombre de fournisseurs

Sélectionner les meilleurs prestataires au meilleur prix.

Réduction du nombre de fournisseurs

Sourcing et filtrage des prestataires

Limiter le nombre de sociétés référencées

11% positifs... *Faciliter la négociation financière autour d'une prestation*

Faciliter la fluidité Gain de temps Accompagnement des projets

Permettre d'améliorer la qualité

Question ouverte : quel est selon vous le rôle des Services Achats ?

Prestations intellectuelles difficiles à comprendre

Sourcing des prestataires

Devraient être facilitateurs, sont en réalité mis dans le circuit trop tard

Cadrage financier et juridique

***Outre l'optimisation des coûts sur l'ensemble des opérations,
ils semblent prendre étonnamment la main sur les contrats...***

Garantir le meilleur ratio qualité/coût

Procurement :

***notion de partenariat avec contribution permanente basée
sur la valeur ajoutée***



www.lafnim.com

*Presse & Edition, Agences de communication, Etudes de marché,
Conseil réglementaire, Conseil juridique, Conseil stratégique, Visite médicale, RP et Evènementiel,
Design de marque et Packaging, Objets publicitaires, Conseil et Achat média,
Marketing relationnel, Marketing opérationnel, Digital, internet et multimédia...*

*La **FNIM**, mieux nous connaître pour valoriser nos métiers et agir auprès des acteurs industriels
et institutionnels du monde de la Santé.*



FÉDÉRATION NATIONALE
DE L'INFORMATION MÉDICALE