

2015 SCI Survey

Below you may find the whole questionnaire of the 2015 SCI Survey. It includes all the potential questions. Please note that the set of questions the respondents will have to answer to will depend on their responses to the previous questions and on whether they already took part in the 2014 Survey.

**Ce questionnaire vise à évaluer le respect des engagements de votre entreprise vis-à-vis de la « Supply Chain Initiative ». La période couverte s’étend de septembre 2014 à août 2015.

Veuillez remplir ce questionnaire pour le 16 octobre 2015 au plus tard.

La méthodologie en ligne garantit la confidentialité de vos réponses. Seul l’institut de recherche aura accès aux informations fournies.

Un rapport européen basé sur les données anonymes consolidées sera transmis aux entreprises au terme de l’enquête.

Nous avons déjà complété certaines cases sur la base de vos données d’affiliation / de l’enquête de l’année dernière. Veuillez vérifier ces informations tandis que vous répondez aux autres parties du questionnaire et les modifier si nécessaire.

Veuillez noter que la formulation des questions peut légèrement différer de celle utilisée dans le Cadre afin de faciliter le travail d’analyse.

L’expression « les principes de bonnes pratiques » désigne les principes de bonnes pratiques concernant les relations verticales au sein de la chaîne d’approvisionnement alimentaire, qui ont été adoptés le 29 novembre 2011.**

|  |
| --- |
| **Données démographiques de l’entreprise** |

|  |
| --- |
| **Pour quel pays répondez-vous à cette enquête ?** |
|  |

|  |
| --- |
| **Combien de salariés comptiez-vous dans votre pays en 2014 ?** |
|

|  |
| --- |
| ≤ 250 salariés |
| > 250 salariés |

 |

|  |
| --- |
| **À combien s’élevait votre chiffre d’affaires dans votre pays en 2014 ?** |
|

|  |
| --- |
| ≤ 50 millions € |
| > 50 millions € |

 |

|  |
| --- |
| **À combien se montait le bilan de votre entreprise dans votre pays en 2014 ?** |
|

|  |
| --- |
| ≤ 43 millions € |
| > 43 millions € |

 |

|  |
| --- |
| **Données démographiques de l’entreprise** |

|  |
| --- |
| **À quel niveau de la chaîne d’approvisionnement alimentaire votre entreprise est-elle active dans ce pays ?*[La réponse proposée repose sur vos données d’affiliation ; veuillez la modifier si nécessaire]*** |
|

|  |
| --- |
| Agriculture |
| Vente en gros |
| Fabrication |
| Détail |

 |

|  |
| --- |
| **Respect des engagements procéduraux / Formation des membres concernés de votre personnel en vue d’assurer le respect des principes de bonnes pratiques** |

|  |
| --- |
| **Lors de la dernière enquête, vous avez indiqué avoir organisé une formation à l’intention de votre personnel. Avez-vous organisé une formation de remise à niveau cette année ?** |
|

|  |
| --- |
| Oui |
| Non |

 |

|  |
| --- |
| **Prévoyez-vous d’organiser une formation de remise à niveau ?** |
|

|  |
| --- |
| Oui |
| Non |

 |

|  |
| --- |
| **Lors de la dernière enquête, vous avez indiqué avoir mis sur pied une formation des membres concernés de votre personnel mais que celle-ci n’était pas terminée. Avez-vous terminé la formation cette année ?** |
|

|  |
| --- |
| Oui |
| Non |

 |

|  |
| --- |
| **Quand la fin de la formation est-elle prévue ?** |
|

|  |
| --- |
| Avant 3 mois |
| Dans 3 à 6 mois |
| Dans plus de 6 mois |

 |
| **Avez-vous formé les membres concernés de votre personnel à s’assurer du respect des principes de bonnes pratiques, ainsi que requis par le Cadre ?** |
|

|  |
| --- |
| Oui |
| En partie |
| Non |

 |

|  |
| --- |
| **Pourquoi n’avez-vous pas organisé de formation ?** |
|

|  |
| --- |
| Les principes correspondent à des exigences réglementaires existantes, de sorte qu’il n’était pas nécessaire d’organiser une formation puisque notre personnel les connaît déjà. |
| Les principes sont couverts par des valeurs d’entreprise de longue date par rapport auxquelles nos salariés ont déjà reçu une formation. |
| Nous n’avons pas encore finalisé le plan de formation. |
| Autre |

 |

|  |
| --- |
| **Quand prévoyez-vous de commencer la formation ?** |
|

|  |
| --- |
| Avant 3 mois |
| Dans 3 à 6 mois |
| Dans plus de 6 mois |

 |

|  |
| --- |
| **Combien de membres de votre personnel ont-ils suivi cette formation ?*[Saisissez un nombre]*** |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **membres** |  |

 |

|  |
| --- |
| **Quel est le pourcentage du personnel formé par rapport au nombre total de membres du personnel qui devraient l’être ?** |
|

|  |  |
| --- | --- |
|  | **%** |

 |

|  |
| --- |
| **Quels sont les membres de votre personnel qui ont suivi la formation ?*[Plusieurs réponses possibles]*** |
|

|  |
| --- |
| Les membres du personnel prenant part aux négociations avec les partenaires commerciaux |
| La ou les personnes responsables de la résolution des conflits en interne |
| Les directeurs, les responsables et les formateurs internes |
| Je ne sais pas |

 |

|  |
| --- |
| **De quelle manière la formation du personnel a-t-elle été assurée ?*[Plusieurs réponses possibles]*** |
|

|  |
| --- |
| À l’aide du module d’apprentissage en ligne fourni par le groupe de gouvernance et mis au point par SAI Global [De plus amples informations sur l’apprentissage en ligne sont disponibles [ici](http://www.supplychaininitiative.eu/elearning)] |
| Par une formation externe (événement ou communication écrite, par exemple) |
| Par la création d’un nouvel outil de formation en interne |
| Par le biais d’une communication interne |
| Autre |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Sur une échelle de 1 à 10, où 1 est la valeur la plus faible et 10 la plus élevée, pourriez-vous évaluer le module d’apprentissage en ligne fourni par le groupe de gouvernance et mis au point par SAI Global ?** |

 |

|  |
| --- |
|  |
| Efficacité |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **/10** |  |

 |
| Clarté |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **/10** |  |

 |
| Utilité |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **/10** |

 |

|  |
| --- |
| **Respect des engagements procéduraux / Communication de votre affiliation à vos partenaires commerciaux** |

|  |
| --- |
| **Votre entreprise a-t-elle fait part à ses partenaires commerciaux de son affiliation à la « Supply Chain Initiative » ?** |
|

|  |
| --- |
| Oui |
| Non |

 |

|  |
| --- |
| **Pourquoi pas ?** |
|

|  |
| --- |
| La communication a été réalisée partiellement, mais n’est pas terminée |
| La communication s’est faite au niveau du groupe |
| La communication est prévue mais ne s’est pas encore faite |
| Autre |

 |

|  |
| --- |
| **Parmi les moyens ci-dessous, lesquels avez-vous utilisés pour faire part à vos partenaires commerciaux de l’engagement de votre entreprise envers la « Supply Chain Initiative » ?** |
|

|  |
| --- |
| Lettre/courrier électronique |
| Site Internet |
| Avis écrit dans les salles de réunion |
| Avis écrit dans les contrats |
| Mention dans le rapport annuel |
| Autre |

 |

|  |
| --- |
| **Résolution des conflits** |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| *Lors de son affiliation à la « Supply Chain Initiative », votre entreprise s’est engagée à mettre au point des solutions de résolution des conflits, ainsi qu’à désigner un point de contact pour la résolution des conflits.Nous mesurons l’efficacité des solutions de résolution des conflits proposées par la « Supply Chain Initiative ».* |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Votre entreprise a-t-elle été confrontée à une violation présumée d’au moins un des principes de bonnes pratiques depuis le 20 août 2014 ?** |

 |
|

|  |
| --- |
| **Votre entreprise a-t-elle été confrontée à une violation présumée d’au moins un des principes de bonnes pratiques depuis son affiliation ?** |

 |

|  |
| --- |
|  |
|

|  |
| --- |
| Oui |
| Non |

 |

|  |
| --- |
| **Depuis son affiliation, votre entreprise a-t-elle déposé des plaintes auprès de partenaires commerciaux pour non-respect supposé des principes de bonnes pratiques ?** |
|

|  |
| --- |
| Oui |
| Non |

 |

|  |
| --- |
| **Votre entreprise a-t-elle résolu le problème de manière informelle ?** |
|

|  |
| --- |
| Oui |
| Non |

 |

|  |
| --- |
| **Votre entreprise a-t-elle utilisé des solutions de résolution des conflits individuelles ou des conflits regroupés sur une plate-forme de dialogue nationale ?*[Veuillez préciser le nombre de plaintes]*** |
|  |  |
| Mécanismes de résolution de conflits individuels |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
| Conflits regroupés sur une plate-forme de dialogue nationale |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |

|  |
| --- |
| **Si votre entreprise a déposé une ou plusieurs plaintes, quels sont les principes de bonnes pratiques dont le non-respect est présumé ?*[Plusieurs réponses possibles]*** |
|

|  |
| --- |
| **CONSOMMATEURS :** les parties contractantes s’efforcent de toujours prendre en compte les intérêts du consommateur et la pérennité générale de la chaîne d’approvisionnement dans leurs relations interentreprises. Les parties contractantes s’efforcent de garantir une efficience maximale et une optimisation des ressources dans la distribution des biens tout au long de la chaîne d’approvisionnement. |
| **LIBERTÉ CONTRACTUELLE :**  les parties contractantes sont des entités économiques indépendantes qui respectent le droit de chacun à fixer ses propres stratégie et politique commerciale, y compris la liberté de choisir en toute indépendance de s’engager ou non dans un accord. |
| **LOYAUTÉ :** les parties contractantes s’efforcent de se traiter mutuellement de manière responsable, en toute bonne foi et avec une diligence professionnelle. |
| **ACCORDS ÉCRITS :** : les accords devraient revêtir la forme écrite, sauf en cas d’impossibilité ou lorsque les accords oraux sont acceptables et satisfaisants pour les deux parties. Ils doivent être clairs et transparents, prévoir autant d’éléments pertinents et prévisibles que possible et inclure les droits et les procédures de résiliation. |
| **PRÉVISIBILITÉ :** aucune modification unilatérale des termes du contrat n’est apportée à moins que cette éventualité ainsi que ses circonstances et conditions n’aient été convenues au préalable. Les accords devraient définir la procédure de discussion entre les deux parties pour toute modification nécessaire à la mise en œuvre de l’accord ou à la suite de circonstances imprévisibles, comme indiqué dans l’accord. |
| **RESPECT :** les accords doivent être respectés. |
| **INFORMATIONS :** les échanges d’informations se font dans le strict respect du droit de la concurrence et des autres lois en vigueur, et les parties devraient prendre des précautions raisonnables afin de s’assurer que les informations fournies sont correctes et ne sont pas trompeuses. |
| **CONFIDENTIALITÉ :** la confidentialité des informations doit être respectée, sauf si ces informations sont déjà publiques ou ont été obtenues par la partie destinataire, de manière indépendante, en toute légalité et de bonne foi. Toute information confidentielle est utilisée par la partie destinataire exclusivement aux fins pour lesquelles elle a été communiquée. |
| **RESPONSABILITÉ POUR RISQUE :** toutes les parties contractantes de la chaîne d’approvisionnement devraient supporter leurs propres risques commerciaux. |
| **DEMANDE JUSTIFIABLE :** les parties contractantes ne recourent pas à la menace pour obtenir des avantages injustifiés ou pour transférer un coût injustifié. |

 |

|  |
| --- |
| **Représailles commerciales / gestion des plaintes** |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| *Les représailles commerciales à l’encontre d’une entreprise qui a utilisé les solutions de résolution des conflits constituent une violation grave des principes de bonnes pratiques.* |

 |

|  |
| --- |
| **Votre entreprise a-t-elle été exposée à des représailles commerciales par un partenaire commercial affilié à la « Supply Chain Initiative » après que vous avez activé l’une des solutions de résolution des conflits disponibles  entre septembre 2014 et août 2015 ?** |
|

|  |
| --- |
| Oui |
| Non |

 |

|  |
| --- |
| **À combien de reprises (par rapport au nombre total de plaintes qu’elle a déposées) ?*[Saisissez un nombre]*** |
|

|  |  |
| --- | --- |
|  | **cas** |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Quel est le statut des plaintes déposées par votre entreprise depuis le 20 août 2014 ?** |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Quel est le statut des plaintes déposées par votre entreprise depuis son affiliation ?** |

 |

|  |
| --- |
|  |
| plaintes résolues |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

 |
| plaintes toujours en suspens |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

 |
|   | **0 %** |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Quelles solutions de résolution des conflits votre entreprise a-t-elle utilisées pour les plaintes déposées depuis septembre 2014 ?*[Plusieurs réponses possibles]*** |

 |
|

|  |
| --- |
| **Quelles solutions de résolution des conflits votre entreprise a-t-elle utilisées pour les plaintes déposées depuis son affiliation ?*[Plusieurs réponses possibles]*** |

 |

|  |
| --- |
|  |
|

|  |
| --- |
| Voie commerciale (porter l’affaire à un niveau plus élevé de la hiérarchie commerciale du partenaire concerné) |
| Service de résolution interne des conflits auprès du partenaire commercial |
| Médiation |
| Arbitrage |
| Procédures juridictionnelles conformes aux règles et réglementations nationales |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Sur le nombre total de plaintes déposées et résolues depuis septembre 2014, quelle solution a finalement permis de résoudre le conflit ?*[Veuillez indiquer le nombre de conflits résolus pour chaque mécanisme utilisé]*** |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Sur le nombre total de plaintes déposées et résolues depuis l’affiliation de votre entreprise, quelle solution a finalement permis de résoudre le conflit ?*[Veuillez indiquer le nombre de conflits résolus pour chaque mécanisme utilisé]*** |

 |

|  |
| --- |
| **Solution de résolution des conflits** |
|   | **Nombre de plaintes déposées par votre entreprise qui ont été résolues depuis son affiliation** |   | **Nombre de plaintes déposées par votre entreprise qui ont été résolues dans les quatre mois** |
|  Voie commerciale (porter l’affaire à un niveau plus élevé de la hiérarchie commerciale du partenaire concerné) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
| Service de résolution interne des conflits auprès du partenaire commercial |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
| Médiation |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
| Arbitrage |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
| Procédures juridictionnelles conformes aux règles et réglementations nationales |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
|   | **0** |  |  |

|  |
| --- |
| **Plaintes reçues** |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Votre entreprise a-t-elle reçu des plaintes de partenaires commerciaux pour non-respect présumé des principes de bonnes pratiques depuis le 20 août 2014 ?** |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Votre entreprise a-t-elle reçu des plaintes de partenaires commerciaux pour non-respect présumé des principes de bonnes pratiques depuis son affiliation ?** |

 |
|  |
|

|  |
| --- |
| Oui |
| Non |

 |

|  |
| --- |
| **Combien de plaintes a-t-elle reçues ?*[Saisissez un nombre]*** |
|  |

|  |
| --- |
| **Concernant les plaintes reçues, lesquels des principes de bonnes pratiques suivants ont été présumés violés ?*[Plusieurs réponses possibles]*** |
|

|  |
| --- |
| **CONSOMMATEURS :** les parties contractantes s’efforcent de toujours prendre en compte les intérêts du consommateur et la pérennité générale de la chaîne d’approvisionnement dans leurs relations interentreprises. Les parties contractantes s’efforcent de garantir une efficience maximale et une optimisation des ressources dans la distribution des biens tout au long de la chaîne d’approvisionnement. |
| **LIBERTÉ CONTRACTUELLE :**  les parties contractantes sont des entités économiques indépendantes qui respectent le droit de chacun à fixer ses propres stratégie et politique commerciale, y compris la liberté de choisir en toute indépendance de s’engager ou non dans un accord. |
| **LOYAUTÉ :** les parties contractantes s’efforcent de se traiter mutuellement de manière responsable, en toute bonne foi et avec une diligence professionnelle. |
| **ACCORDS ÉCRITS :** : les accords devraient revêtir la forme écrite, sauf en cas d’impossibilité ou lorsque les accords oraux sont acceptables et satisfaisants pour les deux parties. Ils doivent être clairs et transparents, prévoir autant d’éléments pertinents et prévisibles que possible et inclure les droits et les procédures de résiliation. |
| **PRÉVISIBILITÉ :** aucune modification unilatérale des termes du contrat n’est apportée à moins que cette éventualité ainsi que ses circonstances et conditions n’aient été convenues au préalable. Les accords devraient définir la procédure de discussion entre les deux parties pour toute modification nécessaire à la mise en œuvre de l’accord ou à la suite de circonstances imprévisibles, comme indiqué dans l’accord. |
| **RESPECT :** les accords doivent être respectés. |
| **INFORMATIONS :** les échanges d’informations se font dans le strict respect du droit de la concurrence et des autres lois en vigueur, et les parties devraient prendre des précautions raisonnables afin de s’assurer que les informations fournies sont correctes et ne sont pas trompeuses. |
| **CONFIDENTIALITÉ :** la confidentialité des informations doit être respectée, sauf si ces informations sont déjà publiques ou ont été obtenues par la partie destinataire, de manière indépendante, en toute légalité et de bonne foi. Toute information confidentielle est utilisée par la partie destinataire exclusivement aux fins pour lesquelles elle a été communiquée. |
| **RESPONSABILITÉ POUR RISQUE :** toutes les parties contractantes de la chaîne d’approvisionnement devraient supporter leurs propres risques commerciaux. |
| **DEMANDE JUSTIFIABLE :** les parties contractantes ne recourent pas à la menace pour obtenir des avantages injustifiés ou pour transférer un coût injustifié. |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **uel est le statut des plaintes reçues par votre entreprise depuis le 20 août 2014 ?** |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Quel est le statut des plaintes reçues par votre entreprise depuis son affiliation ?** |

 |

|  |
| --- |
|  |
| plaintes résolues |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

 |
| plaintes toujours en suspens |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

 |
|   | **0** |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Quelles solutions de résolution des conflits votre entreprise a-t-elle utilisées pour les plaintes reçues depuis le 20 août 2014 ?*[Plusieurs réponses possibles]*** |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Quelles solutions de résolution des conflits votre entreprise a-t-elle utilisées pour les plaintes reçues depuis son affiliation ?*[Plusieurs réponses possibles]*** |

 |
|  |
|

|  |
| --- |
| Voie commerciale (porter l’affaire à un niveau plus élevé de la hiérarchie commerciale du partenaire concerné) |
| Service de résolution interne des conflits auprès du partenaire commercial |
| Médiation |
| Arbitrage |
| Procédures juridictionnelles conformes aux règles et réglementations nationales |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Sur le nombre total de plaintes reçues et résolues depuis septembre 2014, quel mécanisme a finalement permis de résoudre le conflit ?*[Veuillez indiquer le nombre de conflits résolus pour chacun des mécanismes utilisés]*** |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Sur le nombre total de plaintes reçues et résolues depuis votre affiliation, quel mécanisme a finalement permis de résoudre le conflit ?*[Veuillez indiquer le nombre de conflits résolus pour chacun des mécanismes utilisés]*** |

 |

|  |
| --- |
|  |
|   | **Nombre de plaintes reçues par votre entreprise qui ont été résolues depuis son affiliation** |   | **Nombre de plaintes reçues par votre entreprise qui ont été résolues en moins de quatre mois** |
|  Voie commerciale (porter l’affaire à un niveau plus élevé de la hiérarchie commerciale du partenaire concerné) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
| Service de résolution interne des conflits auprès du partenaire commercial |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
| Médiation |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
| Arbitrage |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
| Procédures juridictionnelles conformes aux règles et réglementations nationales |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Plaintes** |  |

 |
|   | **0** |  |  |

|  |
| --- |
| **Degré de satisfaction et répercussion sur les affaires** |

|  |
| --- |
| **Pensez-vous que la Supply Chain Initiative (SCI) a contribué à*[Plusieurs réponses possibles]*** |
|

|  |
| --- |
| Améliorer la communication au quotidien avec vos partenaires commerciaux |
| Gérer les conflits |
| Améliorer les procédures internes de votre entreprise |
| Autre |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Sur une échelle de 1 à 10, où 1 est la valeur la plus faible et 10 la plus élevée, indiquez le degré de satisfaction globale de votre entreprise par rapport à l’initiative.*** **10 signifie que vous êtes extrêmement satisfait de l’initiative**
* **1 signifie que vous n’êtes pas du tout satisfait**
 |

 |

|  |
| --- |
|  |
|

|  |  |
| --- | --- |
|  | **/10** |

 |

|  |
| --- |
| **En quoi la SCI ne vous satisfait-elle pas ?** |
|

|  |
| --- |
| Il est trop tôt pour juger de la valeur de la SCI |
| La SCI n’a amené aucun changement de culture dans les relations B2B |
| La procédure est trop compliquée |
| Autre |

 |

|  |
| --- |
| **Conclusion** |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
|  |

 |

|  |
| --- |
| **Les informations que vous nous fournissez resteront confidentielles. Afin de nous aider à assurer une gestion adéquate de l’enquête et à éliminer les doublons éventuels, nous vous saurions gré de nous fournir les données demandées ci-dessous.Quel est le nom de votre entreprise (entreprise exploitée au niveau national) ?** |
|  |

|  |
| --- |
| **Dans quel(s) pays opérez-vous actuellement ?*[Plusieurs réponses possibles]*** |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |
| --- |
| Autriche |

 |

|  |
| --- |
| France |

 |

|  |
| --- |
| Malte |

 |
|

|  |
| --- |
| Belgique |

 |

|  |
| --- |
| Allemagne |

 |

|  |
| --- |
| Pays-Bas |

 |
|

|  |
| --- |
| Bulgarie |

 |

|  |
| --- |
| Grèce |

 |

|  |
| --- |
| Pologne |

 |
|

|  |
| --- |
| Croatie |

 |

|  |
| --- |
| Hongrie |

 |

|  |
| --- |
| Portugal |

 |
|

|  |
| --- |
| Chypre |

 |

|  |
| --- |
| Irlande |

 |

|  |
| --- |
| Roumanie |

 |
|

|  |
| --- |
| République tchèque |

 |

|  |
| --- |
| Italie |

 |

|  |
| --- |
| Slovaquie |

 |
|

|  |
| --- |
| Danemark |

 |

|  |
| --- |
| Lettonie |

 |

|  |
| --- |
| Slovénie |

 |
|

|  |
| --- |
| Estonie |

 |

|  |
| --- |
| Lituanie |

 |

|  |
| --- |
| Espagne |

 |
|

|  |
| --- |
| Finlande |

 |

|  |
| --- |
| Luxembourg |

 |

|  |
| --- |
| Suède |

 |

 |

|  |
| --- |
| **Quelle est votre fonction au sein de l’entreprise ?** |
|

|  |
| --- |
| Fonction juridique |
| Ventes |
| Achats |
| Direction |

 |

|  |
| --- |
| **Nous vous remercions pour le temps que vous nous avez consacré et pour avoir bien voulu rassembler les données et chiffres relatifs à la mise en œuvre de la « Supply Chain Initiative – Together for good trading practices ».Pour toute question sur le contenu de cette enquête, veuillez envoyer un courrier électronique à jimbert@eurocoop.coop.Pour tout problème technique, veuillez contacter jarias@dedicated.be.Veuillez cocher la case « Valider », puis cliquer sur « Envoyer ».** |

|  |
| --- |
| **Valider** |
|

|  |
| --- |
| Valider |

 |