



Réputation de Boeing auprès de ses fournisseurs français

Octobre 2016

“opinionway

15 place de la République 75003 Paris



Rapport





Méthodologie



- ▶ Étude réalisée par OpinionWay auprès d'un échantillon de 32 sociétés françaises qui fournissent Boeing.



- ▶ Echantillon interrogé online sur système CAWI (Computer Assisted Web Interview), à partir d'un fichier fourni par Boeing.
- ▶ Questionnaire de 10 minutes, en français ou en anglais.



- ▶ OpinionWay a réalisé cette enquête en appliquant les procédures et règles de la norme ISO 20252.

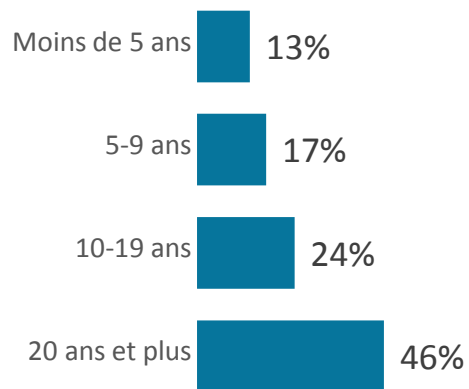


- ▶ Dates de terrain : les interviews ont été réalisées du **28 avril au 17 juin 2016**.



Profil des fournisseurs

Ancienneté de la collaboration du fournisseur avec Boeing



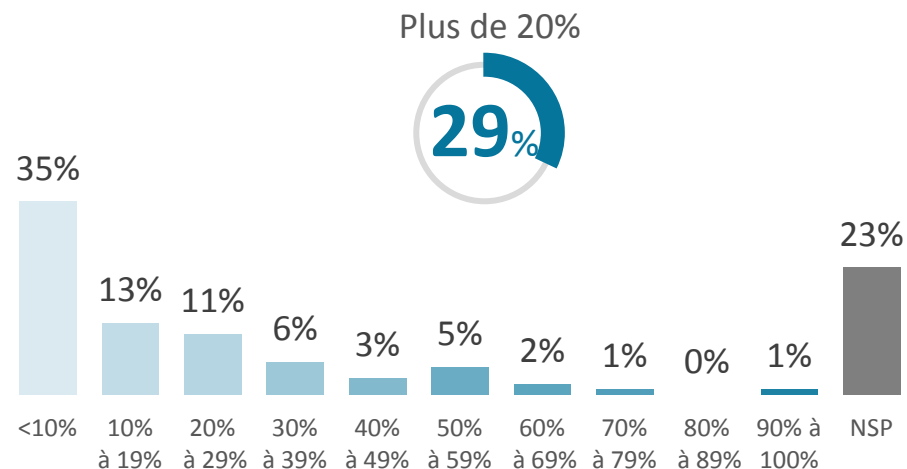
Plus de 10 ans



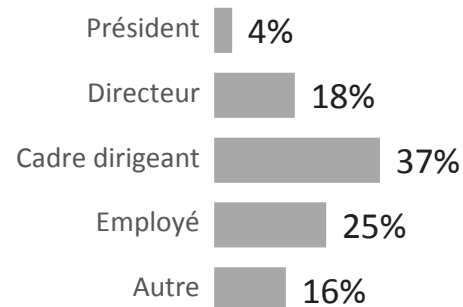
Ancienneté moyenne de la collaboration

22 ans

Part de chiffre d'affaires réalisé avec Boeing



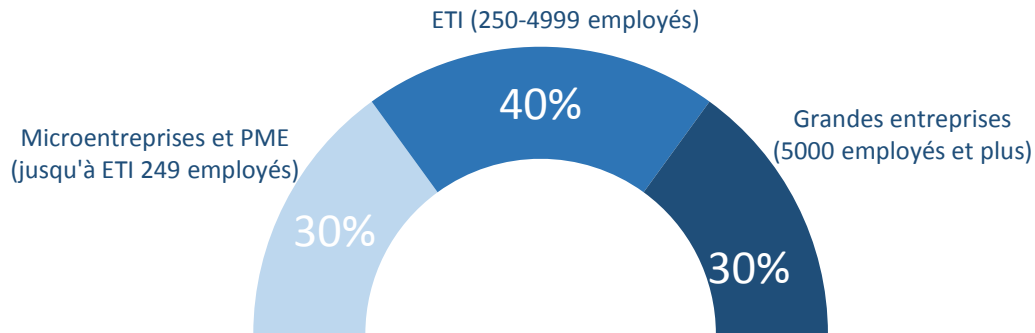
Fonction du répondant



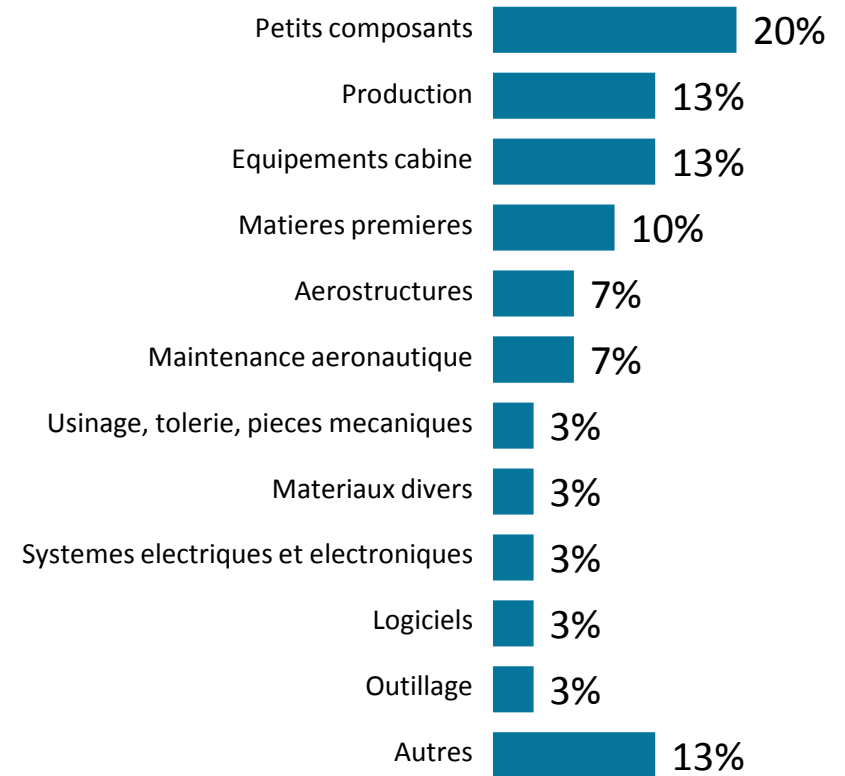


Profil des sociétés interrogées

Taille



Secteur





RÉSULTATS

01



Le passé

Une collaboration qui génère de forts impacts bénéfiques (activité, internationalisation, etc.) pour le fournisseur et son activité, une fois passée l'étape du premier partenariat.

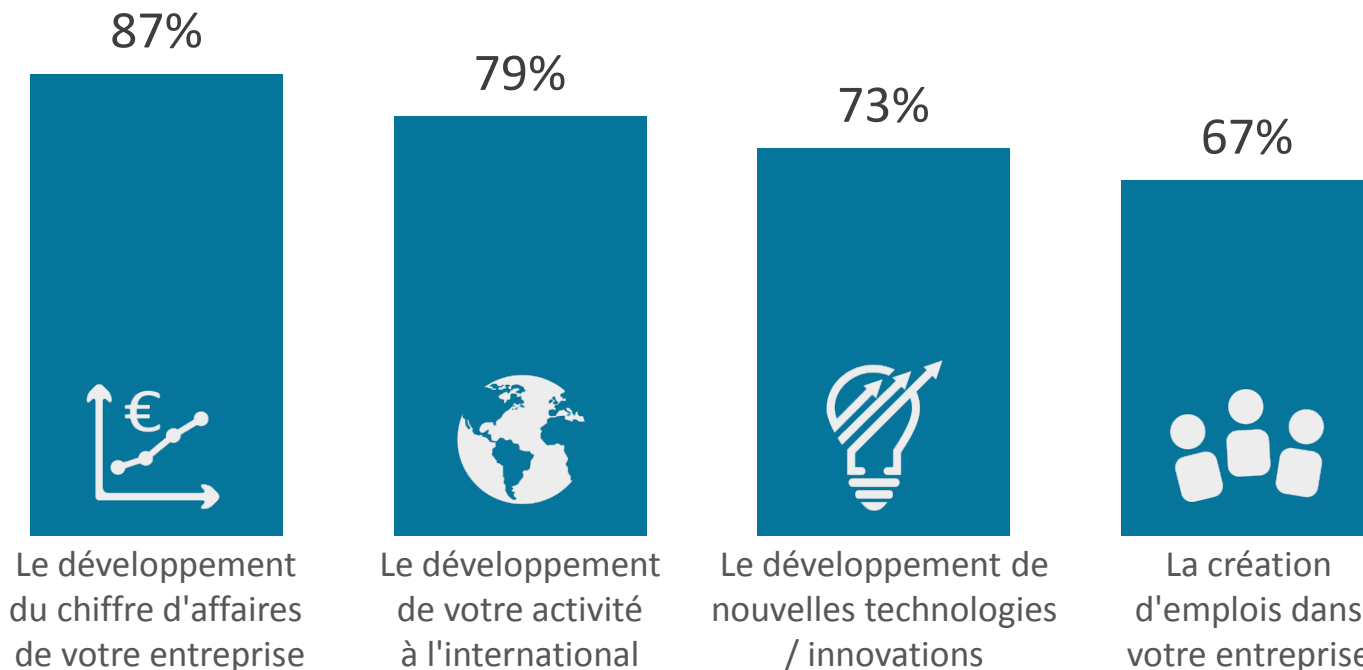


Impact de la collaboration avec Boeing pour le fournisseur

Pouvez-vous indiquer si votre collaboration avec Boeing a contribué aux aspects suivants ?

Les impacts de la collaboration avec Boeing sont positifs aux yeux des fournisseurs qui estiment que cela a contribué au développement de leur chiffre d'affaires (87%), de leur activité à l'international (79%), de nouvelles technologies (73%) et également à la création d'emplois (67%).

% OUI

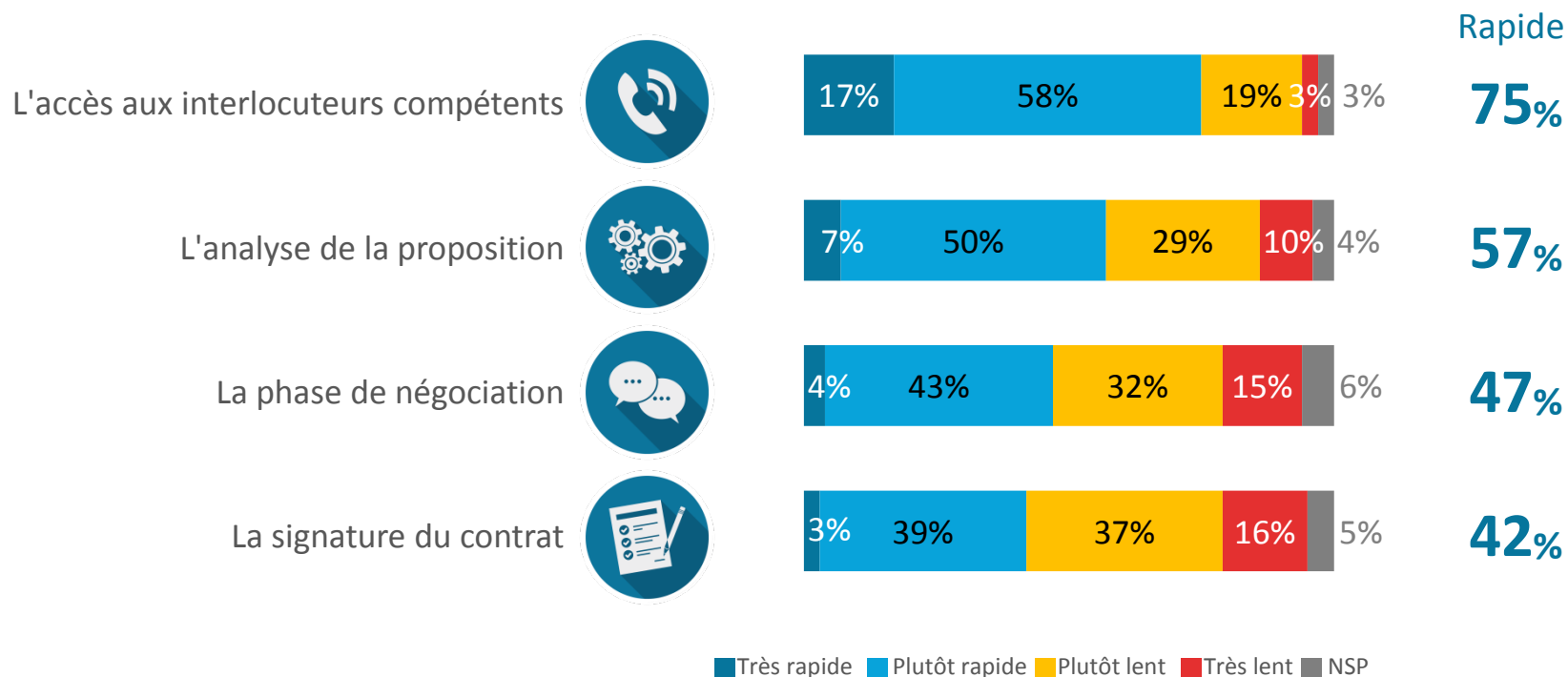




Mise en place du partenariat initial

Concernant votre tout premier contrat avec Boeing, comment évaluez-vous la rapidité de mise en œuvre des éléments suivants ?

Lors de la mise en place du partenariat initial, l'accès aux interlocuteurs compétents a été perçu comme une étape rapide (75%), plus que les étapes d'analyse de la proposition (57%), de négociation (47%) ou de signature du contrat (42%).

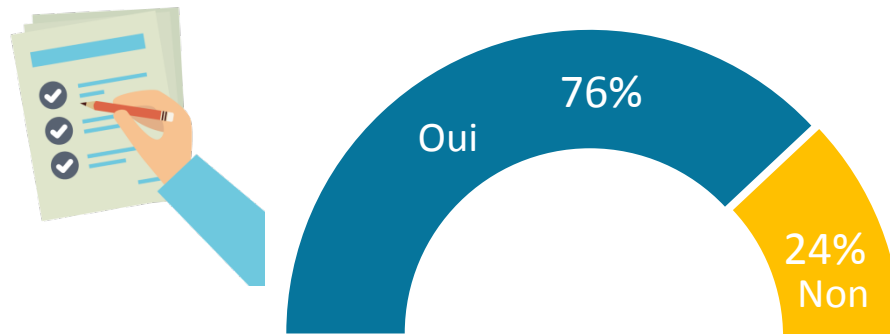




Extension de la collaboration à de nouveaux contrats

Suite à ce premier contrat, y a-t-il eu d'autres contrats signés avec Boeing ?

Pour la majorité des fournisseurs, le premier contrat a débouché sur d'autres contrats (76%).



02



Le présent

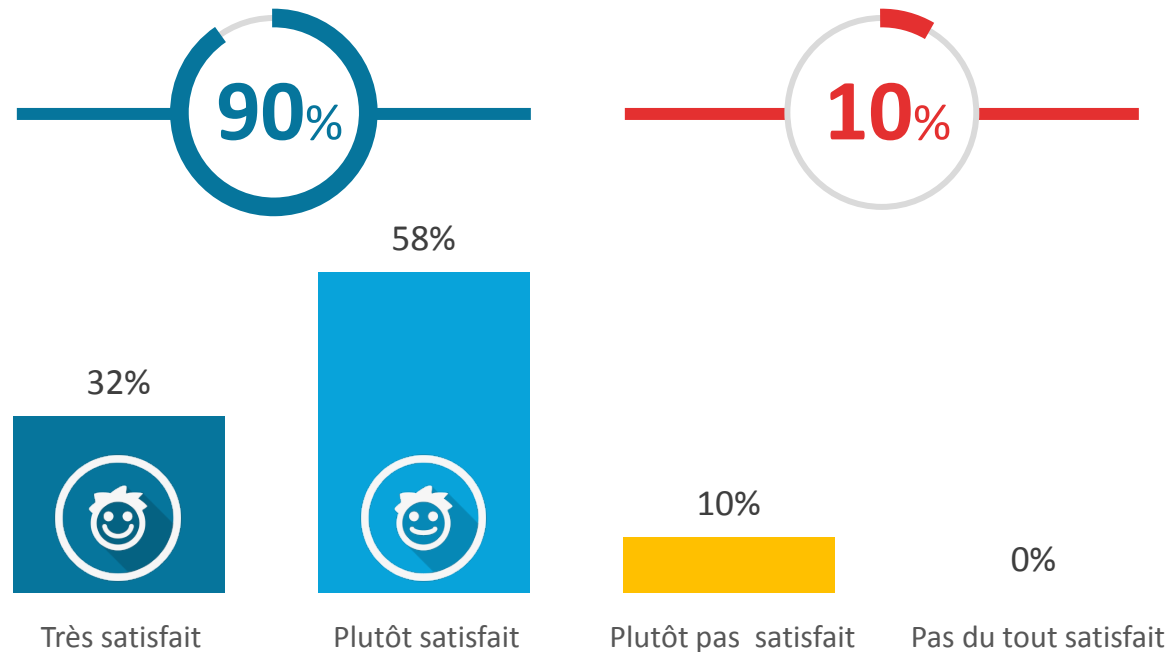
Une excellente satisfaction globale de la collaboration avec Boeing, largement portée par la qualité des interlocuteurs malgré des procédures parfois jugées complexes.



Satisfaction globale

Quel est votre niveau de satisfaction actuel dans vos relations avec Boeing ?
Vous êtes...

Les fournisseurs sont satisfaits de leur relation avec Boeing (90%)





Fierté de travailler pour Boeing

Diriez-vous que vous êtes fier de travailler pour Boeing ?

100%

des fournisseurs sont **fiers** de travailler pour Boeing

dont **82%** se déclarant **tout à fait fiers**



Collaboration avec Boeing par rapport à la concurrence

De manière générale, par rapport aux concurrents, trouvez-vous que la collaboration avec Boeing est meilleure, identique, moins bonne ?

75%

des fournisseurs travaillant aussi avec les concurrents de Boeing trouvent que la collaboration avec Boeing est identique ou meilleure



Satisfaction détaillée

Sur une note de 0 à 10, comment évaluez-vous votre satisfaction de Boeing sur les caractéristiques suivantes ?

Dans le détail, les relations avec les interlocuteurs est le critère le mieux noté (7,7/10).



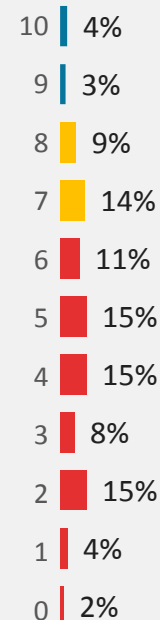
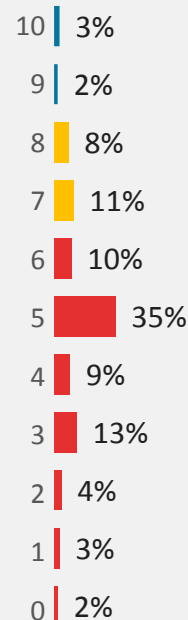
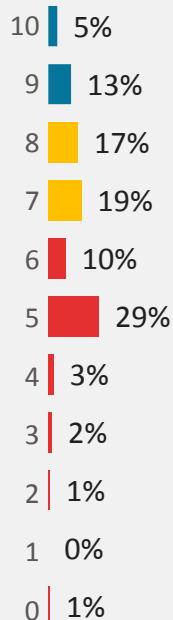
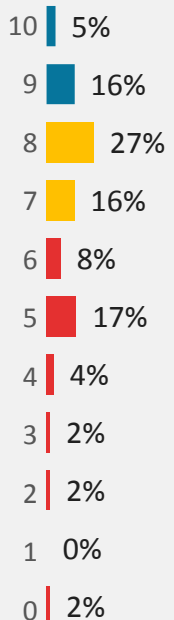
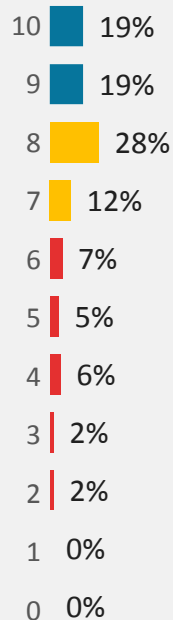
Votre relation avec les interlocuteurs

La clarté des cahiers des charges

Le suivi des commandes

Les prix

La rapidité de négociation



Moyenne : 7,7/10

Moyenne : 6,9/10

Moyenne : 6,6/10

Moyenne : 5,1/10

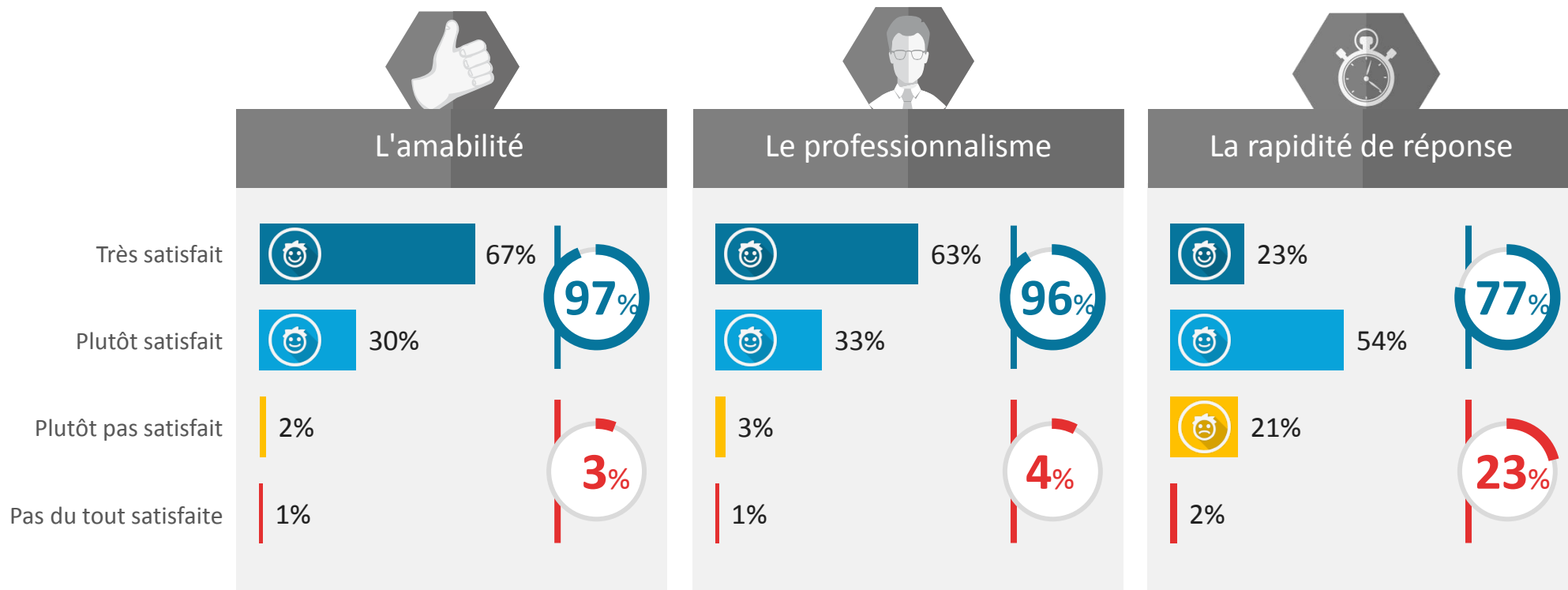
Moyenne : 5,0/10



Satisfaction détaillée des interlocuteurs

Concernant vos relations avec les interlocuteurs de Boeing, dans quelle mesure êtes-vous satisfait des éléments suivants ?

Concernant les relations avec les interlocuteurs, l'amabilité et le professionnalisme sont très appréciés (97% et 96%), ainsi que la rapidité de réponse (77%).





Le principal avantage de Boeing

Dans votre collaboration, quel est selon vous le principal avantage spécifique de Boeing ?



Spontanément, c'est d'ailleurs la qualité des interlocuteurs qui est perçue comme le principal avantage de Boeing, suivie de l'esprit de partenariat, mais aussi du sérieux de la marque avec les notions de leader, d'innovation, d'expertise...

« Développer de nouveaux produits grâce à une collaboration étroite »

« Ouverture d'esprit à l'innovation »

« Boeing sait séparer les aspects techniques des aspects commerciaux et considère ses fournisseurs comme des partenaires »

« Accès facile aux équipes techniques et discussions ouvertes »

« Mes interlocuteurs sont des experts dans leur domaine et savent de quoi ils parlent, ce qui permet d'avancer rapidement sur chaque sujet »



Le principal handicap de Boeing

Et quel est le principal handicap de Boeing dans votre collaboration ?



La complexité, la lourdeur et la lenteur sont perçues comme les principaux handicaps, associés à la trop grande diversité possible des interlocuteurs.

« La lourdeur du processus de décision »

« La multiplicité des interlocuteurs sur les projets »

« Complexité de l'organisation. »

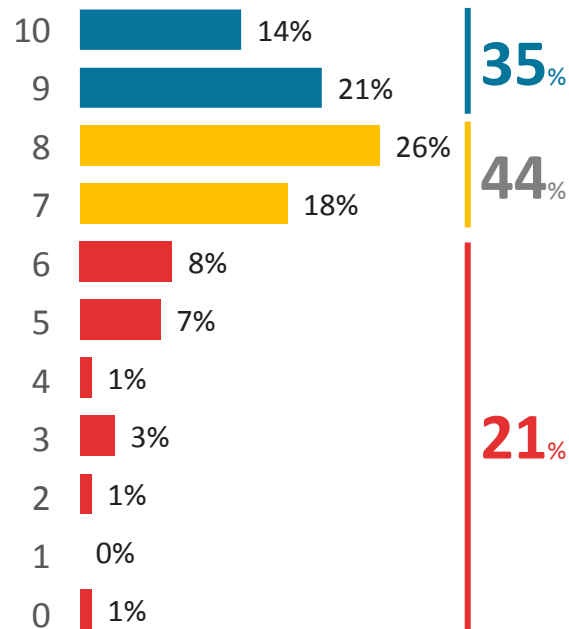
« Gestion des commandes parfois complexe par rapport aux standards de nos autres clients »



Recommandation sur la qualité de la relation

Sur une échelle de 0 à 10, recommanderiez-vous Boeing pour la qualité de la relation qu'elle entretient avec votre entreprise ?

La recommandation de Boeing pour la qualité de la relation qu'elle entretient avec le fournisseur est très bonne (note moyenne de 7,7/10).



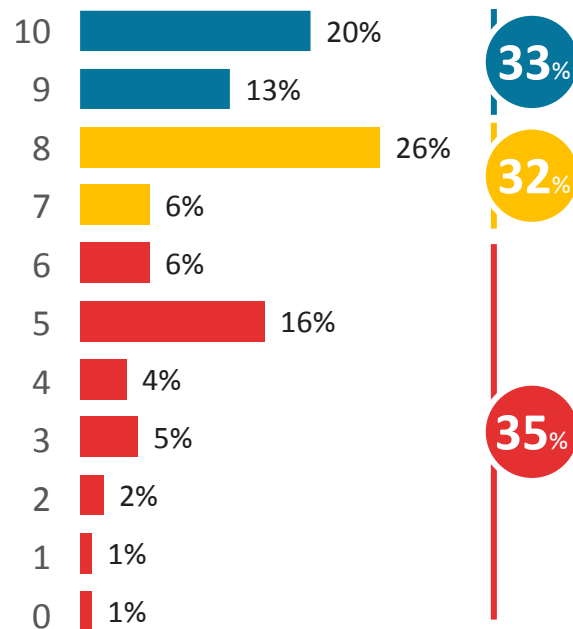
Moyenne : **7.7** /10



Respect des délais de paiement

Quelle note donneriez-vous à Boeing concernant son respect des délais de paiement sur une échelle de 0 à 10 ?

Concernant les délais de paiement, une bonne évaluation également (note moyenne de 7,2/10).



Moyenne : **7.2/10**

03



L'avenir

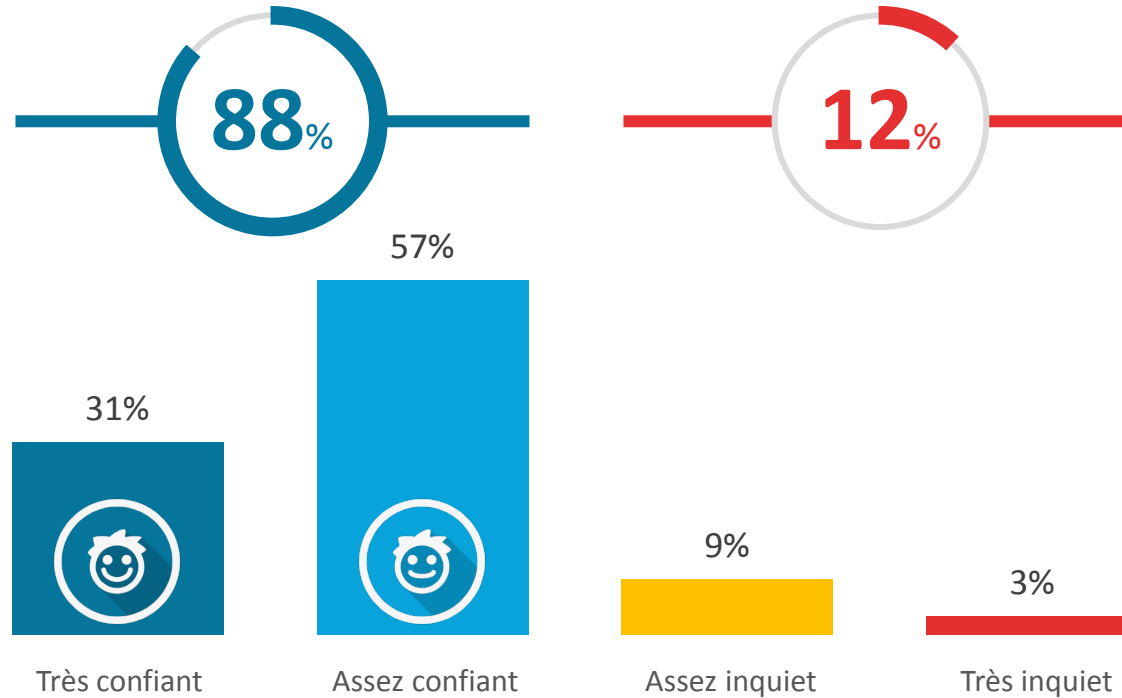
Une grande confiance en l'avenir pour la collaboration avec Boeing et pour la montée en cadence des avions. Les nouvelles technologies et l'innovation comme points d'ancrage.



Confiance en l'avenir

A l'avenir, pour l'évolution de votre collaboration avec Boeing, êtes-vous...

Les fournisseurs déclarent très majoritairement être confiants pour l'évolution de leur collaboration avec Boeing (88%).





Domaine générant le plus d'espoir

Quel est le domaine pour lequel vous avez le plus d'espoir pour l'avenir dans votre collaboration avec Boeing ?



Pour les fournisseurs, le domaine générant le plus d'espoir est celui des nouvelles technologies, des nouveaux produits.



« Nouvelles technologies matériaux »

« Accord pour le 777X »

« Développement du marché sur le B777 »

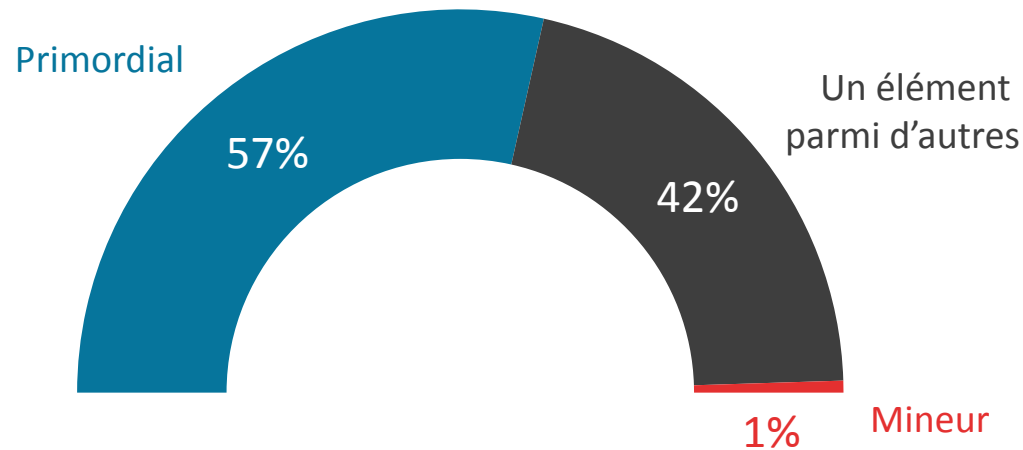
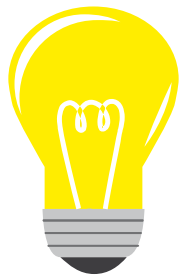
« Mécanique de précision sur composants à forte valeur ajoutée »



Perception du recours à l'innovation à l'avenir

Pour les futures décisions d'achat de Boeing, pensez-vous que le recours à l'innovation va être...

Selon les fournisseurs, le recours à l'innovation va être primordial pour les futures décisions d'achat de Boeing (57%).



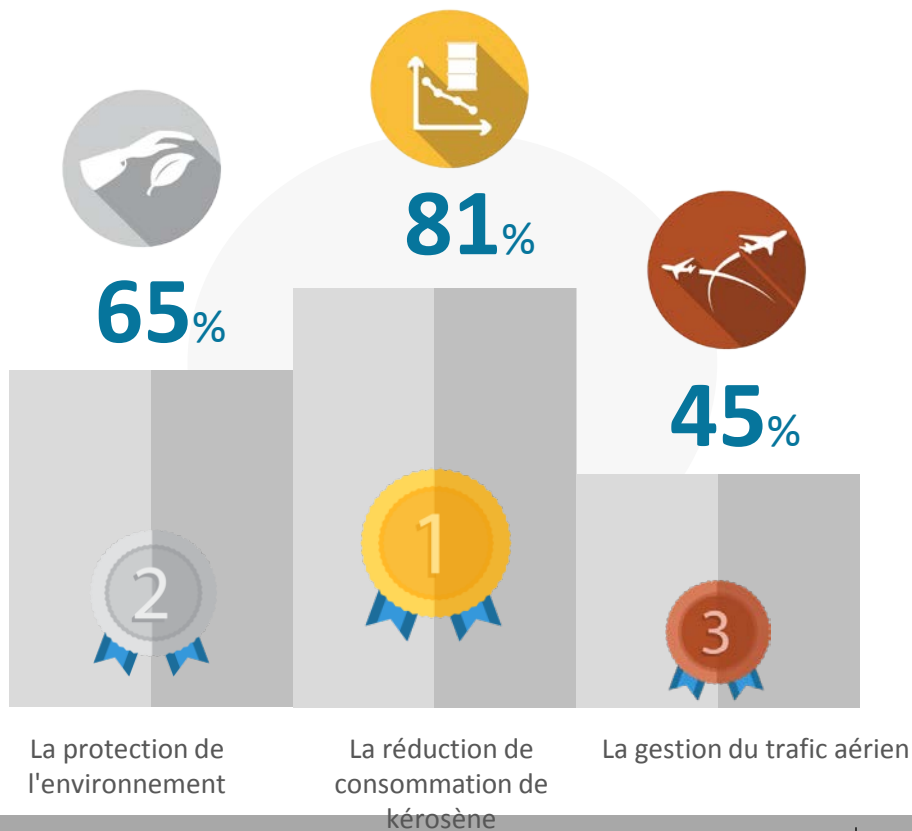


Priorités perçues pour l'avenir

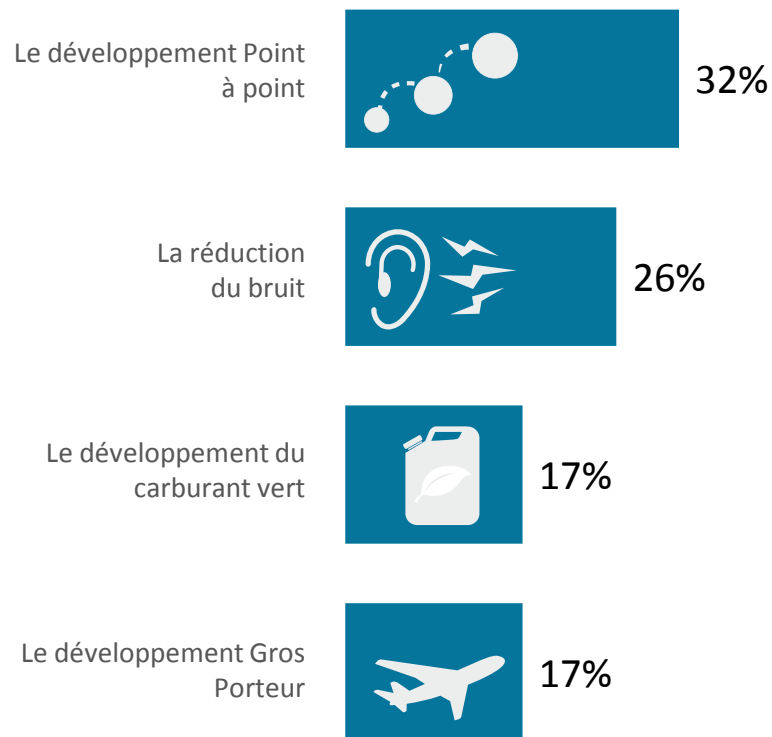
Selon vous, et compte-tenu de votre analyse sur l'évolution du marché, quelles sont les 3 priorités de la profession ?

Compte tenu de l'évolution du marché, la problématique environnementale est essentielle et les trois priorités pour les fournisseurs sont : la réduction de consommation de kérosène (81%), la protection de l'environnement (65%) et la gestion du trafic aérien (45%).

Top3 des priorités



Les autres priorités

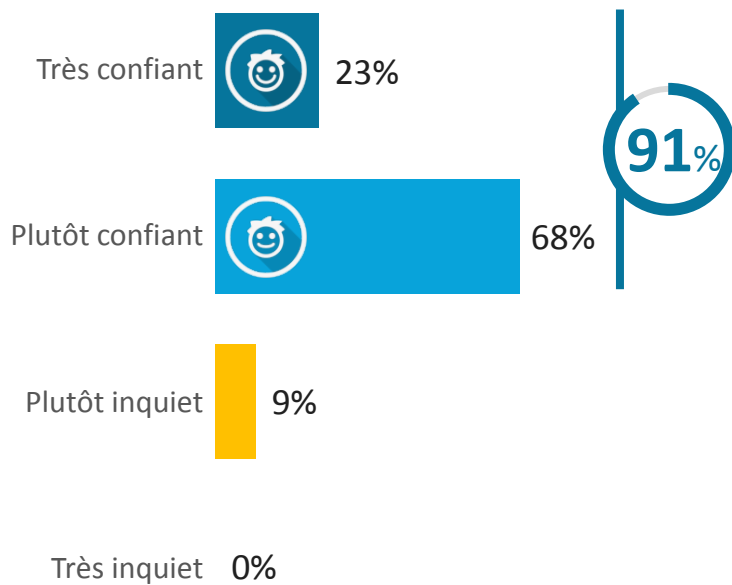




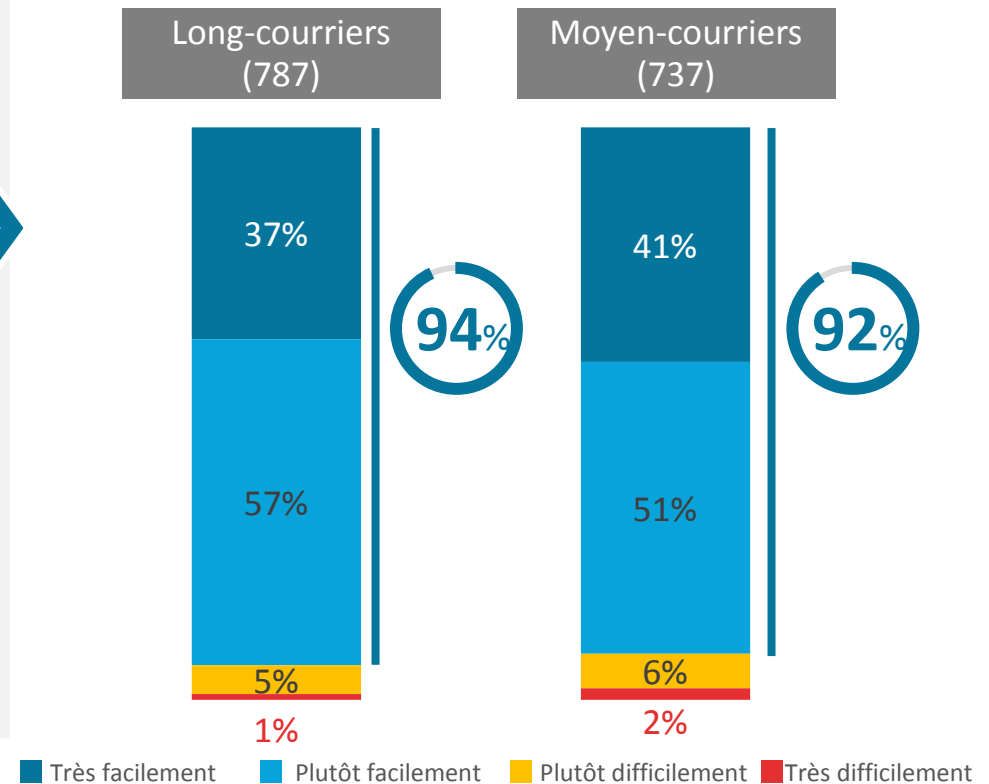
Confiance en l'avenir et adaptabilité

Une grande confiance est par ailleurs accordée au développement du trafic aérien pour les 20 années à venir (91%), et presque tous les fournisseurs déclarent pouvoir s'adapter à la montée en cadence des long-courriers (94%) et moyen-courriers (92%).

Dans quelle mesure êtes-vous confiant dans les analyses sur les 20 années à venir concernant le développement du trafic aérien (prévision de doublement de la flotte mondiale) ?



Dans ce cas, dans quelle mesure pensez-vous pouvoir vous adapter à l'importante montée en cadence des avions...





“opinionway

15 place de la République 75003 Paris

« Notre mission est de permettre à nos clients de comprendre de manière simple et rapide leur environnement actuel et futur, pour mieux décider aujourd’hui, agir demain et imaginer après-demain. »