

Tableau 2. Dynamique d'évolution du mandat

	Part de l'énergie dans le prix de revient	Date de l'entretien	Profil de l'acheteur	Mandat initial	Définition formelle du mandat			Remise en question du mandat		
					Technique d'achat	Délégation décisionnelle formelle	Stratégie de couverture des risques	Proximité avec les dirigeants	Evoque les incertitudes et les ambiguïtés en entretien	Attitude par rapport au mandat
				Intervention des consultants						
<b>A : matériaux (groupe français)</b>	Env. 20 %	2005	Cadre dirigeant en fin de carrière	Non	Consultations, gré à gré	Imprécise	Simple	Forte	Oui	Relation directe avec les dirigeants
<b>B : matériaux (groupe international)</b>	Env. 20 %	2005, puis 2006	Acheteur, (carrière dans la fonction achat)	Oui	Appel d'offre, suivi de prix	Précise, étendue	Sophistiquée	Faible	Non en 2005 Oui en 2006	Souhaite revenir sur le mandat
<b>C : Papier (groupe international)</b>	De 10 à 15 %	2005	Acheteur, (carrière dans la fonction achat)	Oui	Appel d'offre, suivi de prix	Précise, limitée	Sophistiquée	Faible	Non	Développe son mandat
<b>D : matériaux (groupe international)</b>	Env. 20 %	2005	Acheteur, (carrière dans la fonction achat)	Oui	Gré à gré, consultations régulières	Imprécise, étendue	Risquée	Faible	Non	Développe son mandat
<b>E : Papier (groupe français)</b>	De 10 à 15 %	2006	Cadre dirigeant en fin de carrière	Non	Appel d'offre	Imprécise, Etendue	Simple	Forte	Oui	Confiance des dirigeants
<b>F : Chimie (Groupe français)</b>	Très variable selon les produits (de 10 à 20 %)	2006	Cadre dirigeant	Non	Appel d'offre, puis gré à gré	Précise	Sophistiquée	Forte	Non	Mandat limité, forte relation avec les dirigeants
<b>G : Chimie (filiale indépendante)</b>	Env. 10 %	2005	Cadre en fin de carrière	Non	Gré à gré	Précise, de plus en plus étendue	Sophistiquée	Faible	Non	Revendique une forte autonomie
<b>H : pétrogazier (groupe international)</b>		2005	Cadre en fin de carrière	Non	Consultation et appel d'offre	N'intègre pas la gestion du risque	Sophistiquée, assurée par une salle de marché interne	Faible	Non	Mandat de l'acheteur limité strictement à l'achat
<b>I : métallurgie (groupe franco-allemand)</b>	Env 30 %	2007	Acheteur, (carrière dans la fonction achat)	Oui	Appel d'offre	Précise, limitée	Sophistiquée	Faible	Oui	Remet en question son mandat
<b>J : métallurgie (groupe franco-italien)</b>	Env 30 %	2007	Cadre dirigeant en fin de carrière	Non	Gré à Gré	Imprécise, Etendue	Sophistiquée	Forte	Oui	Echange très régulier avec les dirigeants
<b>K : chimiste (groupe international)</b>	Très variable selon les produits (de 10 à 40 %)	2007	Cadre dirigeant	Non	Appel d'offre et consultation	Précise, Etendue	Sophistiquée	Forte	Non	Membre du comité de direction
<b>L : chimie (entreprise familiale)</b>	Env. 20 %	2007	Acheteur, (carrière dans la fonction achat)	Oui	Appel d'offre	Précise, limitée	Simple	Faible	Oui	S'interroge sur son mandat
<b>M : chimie (Spin-off française, indépendante depuis peu de temps)</b>	Env. 20 %	2007	Cadre en fin de carrière, peu d'expérience en achat d'énergie	Non	Consultation	Imprécise, limitée	Sophistiquée	Faible	Non	Revendique un mandat plus précis