

DA02

Gouvernance :

Formaliser l'implication de la Direction dans la démarche RS, désigner les parties prenantes les plus significatives et reprendre les grandes lignes du plan de

Développement responsable et soutenable à moyen terme dans le plan d'actions RSE





LIVRABLE 1



**Mise en place d'une politique
d'achat responsable**





Mise en place d'une politique d'achat responsable

RELATIONS FOURNISSEURS RESPONSABLES

Assurer une équité financière vis-à-vis des fournisseurs

L'attitude responsable d'Unicacces Groupe, consiste à payer conformément à la loi LME, en appliquant ses dispositions de façon stricte et sincère. Les signataires s'engagent à ne pas déformer l'esprit de la loi et à s'abstenir, vis-à-vis des entreprises petites et moyennes, de pratiques telles que :

- imposition de taux d'escompte excessifs en contrepartie du respect des délais de paiement de la loi LME
- application unilatérale d'une retenue déraisonnable pour litige au moment du règlement sauf dispositions contractuelles
- défaut d'information du fournisseur en cas de litige
- retard volontaire dans le traitement du litige.

Réduire les risques de dépendances réciproques entre donneurs d'ordres et fournisseurs

Le poids trop élevé d'un donneur d'ordres dans l'activité d'une TPE/PME peut être un facteur de risque en cas d'évolution brutale des volumes de commandes. De ce fait, toutes les actions qui peuvent être engagées par les TPE/PME (diversification, internationalisation, amélioration des savoir-faire) seront autant d'initiatives positives pour les donneurs d'ordre.

Le désengagement d'un donneur d'ordres sera anticipé et progressif afin de tenir compte de l'ancienneté des relations avec l'entreprise et le cas échéant du degré de dépendance, de ses possibilités de se diversifier ou de s'adapter.

Un fournisseur qui acquiert un monopole technique de fait peut mettre en risque les approvisionnements d'un donneur d'ordres. Ce dernier souhaitera alors logiquement une seconde source d'approvisionnement, qui pourra s'exprimer dans le cadre de la négociation par exemple sous forme de cession de licence normalement rémunérée.





Mise en place d'une politique d'achat responsable

RELATIONS FOURNISSEURS RESPONSABLES

Apprécier le coût total de l'achat

Pour apprécier la compétitivité entre des offres de différentes provenances, les donneurs d'ordres s'attacheront autant que faire se peut à :

- prendre en compte l'ensemble des composantes du coût (ne pas seulement comparer le prix du bien ou du service, mais intégrer l'ensemble des coûts complémentaires) comme :
- les coûts logistiques associés supportés directement par l'acheteur (transport, stockage,...),
- la durée de mise au point technique avec les allers et retours,
- le temps de formation et d'acquisition des compétences,
- les coûts en après-vente à services rendus équivalents,
- les coûts des audits qualité et RSE.

Intégrer, notamment en matière de sous-traitance, l'ensemble des aléas liés à l'évaluation de ces coûts totaux, tels que :

- ruptures des approvisionnements,
- conformité des produits et des services,
- risques liés au traitement des litiges,
- fluctuations de monnaies,
- risques sociaux et politiques, non couverts par des assurances,
- la fiabilité du service après-vente, avec les conséquences possibles en termes de pertes d'exploitation et d'impact sur l'image de l'entreprise

Intégrer la problématique environnementale

Le client doit anticiper les enjeux du développement durable et, notamment, les impacts environnementaux de sa politique d'achat, de ses sources d'approvisionnement et de son cahier des charges produits/services afin de se préparer à une vraisemblable augmentation des obligations réglementaires en la matière, aux hausses futures des combustibles fossiles ou à la taxation vraisemblable des émissions :

- recyclage en fin de vie
- traitement des déchets, pollution
- consommation d'énergie
- bilan carbone.

Le donneur d'ordres a également un rôle d'exemplarité en vue de sensibiliser ses fournisseurs sur leur responsabilité au titre des problématiques de développement durable. Il intègre dans ses critères de choix les performances des fournisseurs en la matière





Mise en place d'une politique d'achat responsable

RELATIONS FOURNISSEURS RESPONSABLES

Veiller à la responsabilité territoriale de son entreprise

Il relève de la responsabilité de toute entreprise de :

- créer un tissu de relations qui contribue à son développement en veillant aux bons échanges de relations d'affaires avec les clients et les fournisseurs implantés sur le même territoire
- rechercher, sur le territoire sur lequel elle exerce son activité, à contribuer le plus possible à développer l'activité économique

Les Achats : une fonction et un processus

Le respect, au quotidien par une entreprise, de l'ensemble des principes énoncés repose sur le professionnalisme de ses acheteurs qui doivent :

- être personnellement engagés à respecter l'éthique, faisant preuve d'impartialité et d'objectivité et évitant toute situation susceptible de générer des conflits d'intérêts.
- chargés d'assurer une mise en concurrence ouverte, libre et loyale, gage d'efficacité sur la base des règles suivantes : libre accès aux appels d'offres, égalité de traitement des candidats, transparence et traçabilité des procédures, prise en compte du coût total tel que défini au point 3.
- être engagés à maintenir confidentielles les informations techniques, commerciales et financières communiquées par ces fournisseurs.
- respecter les droits de propriété intellectuelle de ces fournisseurs

Les mêmes principes s'appliquent aux achats qui seraient faits par délégation à des tiers.

Une fonction Achat chargée de piloter globalement la relation fournisseurs

Chez un donneur d'ordres, les acteurs de la fonction Achat ne sont pas exclusivement les acheteurs, mais aussi notamment les prescripteurs et utilisateurs, qui peuvent être en contact quotidien avec les fournisseurs. La qualité de la relation avec les fournisseurs est le résultat d'un travail d'équipe, où la contribution de chacun est déterminante. Il s'agit d'une mission collective.

La fonction Achat pilote ou coordonne l'ensemble de la relation commerciale, financière et comptable vis-à-vis des fournisseurs en :

- animant une relation client – fournisseur, fondée sur le respect mutuel,
- mettant en place les moyens pertinents pour assurer un suivi des fournisseurs,
- communiquant sur sa politique d'achat avec le plus de transparence possible,
- privilégiant la négociation pour
- résoudre les litiges commerciaux.

La fonction Achat pilote ou coordonne les plans d'activité appropriés à la mise en œuvre de cette Charte, le suivi des indicateurs associés et des actions correctrices qui s'imposeraient.





LIVRABLE 2



**Formaliser la politique
d'achat responsable**





Formaliser la politique d'achat responsable

ÉTABLIR UN PROCESSUS D'ACHAT

VOUS SOUHAITEZ ANALYSER VOTRE GESTION DES DÉPENSES ET MOYENS DE PAIEMENT ?
NOUS AVONS LE LIVRE-BLANC QU'IL VOUS FAUT JUSTE ICI !

1. Identifier le besoin

Tous les collaborateurs n'ont pas toujours la même vision des enjeux liés à l'achat, c'est pourquoi, la première étape du processus d'achat est d'identifier le besoin.

Pour cela, la rédaction d'un cahier des charges détaillé reste la solution la plus adaptée, bien que fastidieuse au premier abord.

2. Rechercher les meilleurs fournisseurs

Une fois le besoin de l'entreprise identifié, la seconde étape du processus d'achat est de réaliser un sourcing pour sélectionner les meilleurs fournisseurs. Cela permet de faciliter et rendre plus rapide les achats. Elle doit alors :

- Collecter les informations nécessaires pour chacun des fournisseurs
- Réaliser un inventaire détaillé permettant de comparer les fournisseurs
- Contrôler les homologations pour s'assurer que les fournisseurs sélectionnés répondent aux besoins de l'entreprise

3. Lancer un appel d'offre

Une fois la sélection établie, il est temps d'entrer directement en relation avec vos fournisseurs potentiels. Déléguez une équipe qui va s'assurer de la bonne compréhension des besoins et thématiques. Certaines entreprises incluent leur principal client acheteur dans le lancement de l'appel d'offres. Puis envoyez par mail ou voie postale un dossier aux fournisseurs. Il doit contenir :

- L'ensemble des règles et dates régissant l'appel d'offres
- Le cahier des charges à remplir
- Les termes et conditions en fonction des besoins de vos clients acheteurs
- Un questionnaire visant à obtenir des informations complémentaires sur l'entreprise

D'éventuelles annexes peuvent être ajoutées selon le type de produit ou de secteur d'activité.





Formaliser la politique d'achat responsable

ÉTABLIR UN PROCESSUS D'ACHAT

4. Analyser et sélectionner son partenaire

Le choix du partenaire le plus adapté doit être réalisé sur la base de l'analyse de plusieurs critères :

- La qualité du produit livré
- Le coût total proposé
- La conformité du délai de fabrication et de livraison en fonction des besoins
- La pérennité et la sécurité financière de l'entreprise

5. Négocier le meilleur contrat

Il convient d'établir une stratégie claire en interne pour mener les meilleures négociations possibles. Ne vous lancez pas dans cette étape sans préparation au préalable. Il faut identifier l'ensemble des clauses administratives et techniques à négocier et les objectifs à atteindre en fonction de vos priorités. Préparez des arguments solides pour obtenir l'accord de votre futur partenaire. Créez les conditions les plus propices à la réussite de votre relation d'affaires.

6. Conclure et signer le contrat

La dernière étape du processus d'achat consiste à rédiger un contrat commercial ou un bon de commande entre le fournisseur et votre entreprise. Ce document doit reprendre tous les termes des accords convenus lors des étapes précédentes, sans exception, afin qu'aucune faille ne soit relevée par la suite et puisse entraver votre relation d'affaires.

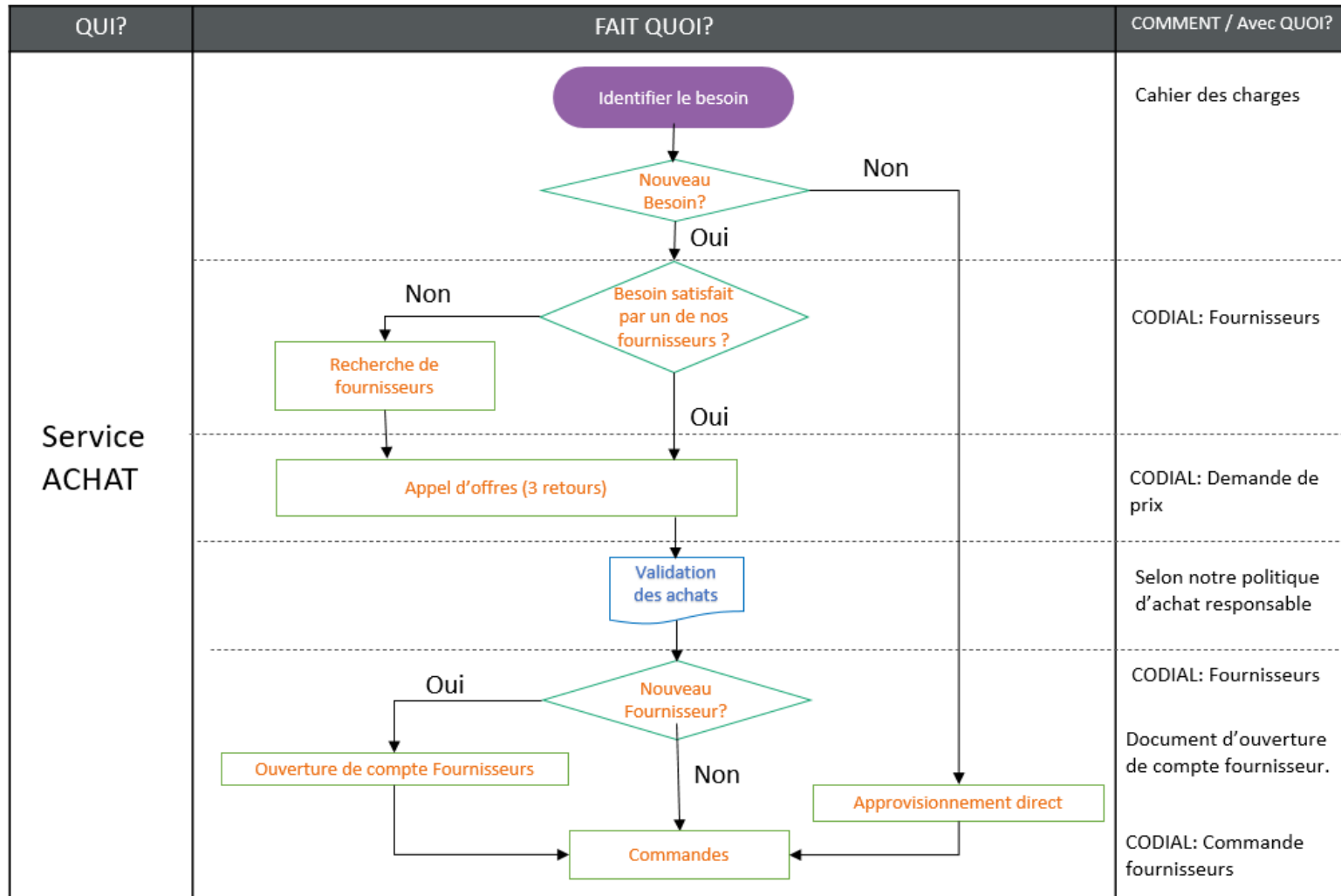
Il est important de ne pas omettre les conditions de rupture du contrat, du service après-vente ni de préciser la juridiction compétente en cas de litige. Sa signature peut avoir lieu après acceptation du contenu par les deux parties. La relation commerciale est ainsi scellée jusqu'à rupture du contrat.





Formaliser la politique d'achat responsable

ÉTABLIR UN PROCESSUS D'ACHAT





SYNTHÈSE





- 1 - Mise en place d'une politique d'achat responsable
- 2 - Formaliser la politique d'Achats responsables
- 3 - PA bas carbone ou éco socio conception





MISE EN PLACE D'UNE POLITIQUE D'ACHAT RESPONSABLE (PAR)

1.1 - QUI est concerné par les achats?

INTERNE

- Pole administratif
- Pole technique
- Pole R&D
- Pole commercial

EXTERNE

- Fournisseurs matières premières (composants)
- Fournisseurs produits finis (lecteurs, alimentations...)
- Sous traitant
- Autres - assureurs, banquiers, avocat, comptable, ...)

1.2 – POURQUOI – mettre en place une PAR?

La mise en place d'une politique d'achat responsable et efficace permet de mieux gérer l'acquisition de produits et services auprès de nos fournisseurs et contribue à créer durablement de la valeur ajoutée pour notre entreprise. Il s'agit d'un enjeu majeur pour gagner en productivité, optimiser le temps passé à la recherche de nouvelles opportunités commerciales et faire croître notre entreprise.

1.3 – COMMENT – nous avons défini notre PAR?

1.3.1 – Par un Etat des lieux des fournisseurs ?

- Comment nous les évaluons? Sont ils de « bon » fournisseurs,
- Quels délais de règlements avons-nous chez ses eux?
- Ou se trouvent ils? Région PACA, France, UE, Hors EU
- Comment sont traité les SAV? Prise en charge, délai de traitement, retour
- Qualité de la Relation commerciale?

Démarches :

- **Eval Fournisseurs Interne 2020**
- **Extraction outils gestion commerciales - CODIAL**

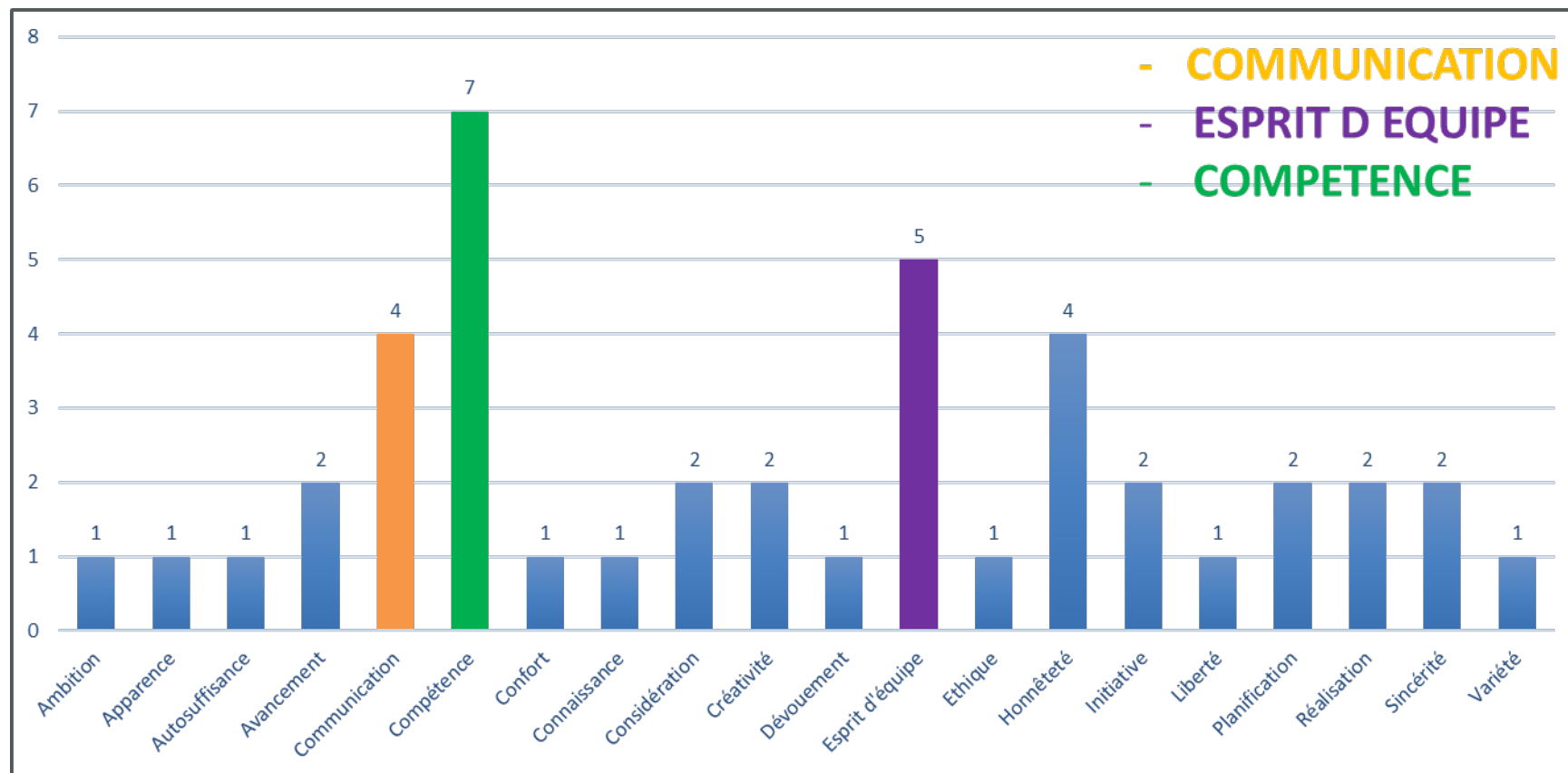




1.3 – COMMENT – nous avons défini notre PAR?

1.3.2 – Par un Etat des lieux des fournisseurs ?

En tenant compte de la taille de notre entreprise et de nos valeurs





1.4.1 - Les objectifs de la PAR?

La politique d'achat responsable doit répondre directement à plusieurs objectifs opérationnels :

1- Optimiser la réponse aux besoins de l'entreprise grâce aux achats : une fois les besoins définis, dans un cadre d'action précis

Outils mise en place

- Procédure achats
- Cahier des charges
- Demande d'achat avec notre outils de gestion - CODIAL

2- Connaitre et améliorer la qualité des relations avec les fournisseurs : partagez nos objectifs avec eux et les inclure dans notre politique de développement afin de renforcer nos relations

Outils mise en place

- Fiche de renseignement fournisseurs: \1 - UNICACCES GROUPE\IV_QUALITE\0_DOCS PARTAGES\RSE\DA02\A 3.1\2 - Formaliser la politique d'Achats responsables\2102_UG_ACHAT_Fiche de renseignements_fournisseurs.xlsx
- Questionnaire fournisseur: Q:\1 - UNICACCES GROUPE\IV_QUALITE\0_DOCS PARTAGES\RSE\DA02\A 3.1\2 - Formaliser la politique d'Achats responsables\2103_UG_QLT_RSE3.1_Questionnaire fournisseurs.xlsx
- Validation de notre Charte Relations fournisseurs responsables

3- Développer un achat innovant et responsable :

Assurez-nous de la bonne application de notre politique d'achat responsable tout au long de l'année pour obtenir les meilleurs résultats possibles

Outils mise en place

- Questionnaire d'évaluation annuel des fournisseurs en interne par services
- Tdb récapitulatif de ce suivi
- Synthèse de ces questionnaires





2 - POLITIQUE D'ACHATS RESPONSABLES

2.1 - Assurer une équité financière vis-à-vis des fournisseurs

L'attitude responsable d'Unicacces Groupe, consiste à payer conformément à la loi LME, en appliquant ses dispositions de façon stricte et sincère. Les signataires s'engagent à ne pas déformer l'esprit de la loi et à s'abstenir, vis-à-vis des entreprises petites et moyennes, de pratiques telles que :

- imposition de taux d'escompte excessifs en contrepartie du respect des délais de paiement de la loi LME
- application unilatérale d'une retenue déraisonnable pour litige au moment du règlement sauf dispositions contractuelles
- défaut d'information du fournisseur en cas de litige
- retard volontaire dans le traitement du litige.

2.2 - Réduire les risques de dépendances réciproques entre donneurs d'ordres et fournisseurs

Le poids trop élevé d'un donneur d'ordres dans l'activité d'une TPE/PME peut être un facteur de risque en cas d'évolution brutale des volumes de commandes.

De ce fait, toutes les actions qui peuvent être engagées par les TPE/PME (diversification, internationalisation, amélioration des savoir-faire) seront autant d'initiatives positives pour les donneurs d'ordre.

Le désengagement d'un donneur d'ordres sera anticipé et progressif afin de tenir compte de l'ancienneté des relations avec l'entreprise et le cas échéant du degré de dépendance, de ses possibilités de se diversifier ou de s'adapter.

Un fournisseur qui acquiert un monopole technique de fait peut mettre en risque les approvisionnements d'un donneur d'ordres.

Ce dernier souhaitera alors logiquement une seconde source d'approvisionnement, qui pourra s'exprimer dans le cadre de la négociation par exemple sous forme de cession de licence normalement rémunérée.





2 - POLITIQUE D'ACHATS RESPONSABLES

2.3 - Apprécier le coût total de l'achat

Pour apprécier la compétitivité entre des offres de différentes provenances, les donneurs d'ordres s'attacheront autant que faire se peut à :

- prendre en compte l'ensemble des composantes du coût (ne pas seulement comparer le prix du bien ou du service, mais intégrer l'ensemble des coûts complémentaires) comme :
 - les coûts logistiques associés supportés directement par l'acheteur (transport, stockage,...),
 - la durée de mise au point technique avec les allers et retours,
 - le temps de formation et d'acquisition des compétences,
 - les coûts en après-vente à services rendus équivalents,
 - les coûts des audits qualité et RSE.
- intégrer, notamment en matière de sous-traitance, l'ensemble des aléas liés à l'évaluation de ces coûts totaux, tels que :
 - ruptures des approvisionnements,
 - conformité des produits et des services,
 - risques liés au traitement des litiges,
 - fluctuations de monnaies,
 - risques sociaux et politiques, non couverts par des assurances,
 - la fiabilité du service après-vente, avec les conséquences possibles en termes de pertes d'exploitation et d'impact sur l'image de l'entreprise.





2 - POLITIQUE D'ACHATS RESPONSABLES

2.4 - Intégrer la problématique environnementale

Le client doit anticiper les enjeux du développement durable et, notamment, les impacts environnementaux de sa politique d'achat, de ses sources d'approvisionnement et de son cahier des charges produits/services afin de se préparer à une vraisemblable augmentation des obligations réglementaires en la matière, aux hausses futures des combustibles fossiles ou à la taxation vraisemblable des émissions :

- recyclage en fin de vie
- traitement des déchets, pollution consommation d'énergie
- bilan carbone.

Le donneur d'ordre a également un rôle d'exemplarité en vue de sensibiliser ses fournisseurs sur leur responsabilité au titre des problématiques de développement durable.

Il intègre dans ses critères de choix les performances des fournisseurs en la matière.

2.5 - Veiller à la responsabilité territoriale de son entreprise

Il relève de la responsabilité de toute entreprise de :

- créer un tissu de relations qui contribue à son développement en veillant aux bons échanges de relations d'affaires avec les clients et les fournisseurs implantés sur le même territoire
- rechercher, sur le territoire sur lequel elle exerce son activité, à contribuer le plus possible à développer l'activité économique.





2 - POLITIQUE D'ACHATS RESPONSABLES

2.6 - Les Achats : une fonction et un processus

Le respect, au quotidien par une entreprise, de l'ensemble des principes énoncés repose sur le professionnalisme de ses acheteurs qui doivent :

- être personnellement engagés à respecter l'éthique, faisant preuve d'impartialité et d'objectivité et évitant toute situation susceptible de générer des conflits d'intérêts.
- chargés d'assurer une mise en concurrence ouverte, libre et loyale, gage d'efficacité sur la base des règles suivantes : libre accès aux appels d'offres, égalité de traitement des candidats, transparence et traçabilité des procédures, prise en compte du coût total tel que défini au point 3.
- être engagé à maintenir confidentielles les informations techniques, commerciales et financières communiquées par ces fournisseurs.
- respecter les droits de propriété intellectuelle de ces fournisseurs

Les mêmes principes s'appliquent aux achats qui seraient faits par délégation à des tiers.





2 - POLITIQUE D'ACHATS RESPONSABLES

2.7 - Une fonction Achat chargée de piloter globalement la relation fournisseurs

Chez un donneur d'ordres, les acteurs de la fonction Achat ne sont pas exclusivement les acheteurs, mais aussi notamment les prescripteurs et utilisateurs, qui peuvent être en contact quotidien avec les fournisseurs. La qualité de la relation avec les fournisseurs est le résultat d'un travail d'équipe, où la contribution de chacun est déterminante. Il s'agit d'une mission collective.

La fonction Achat pilote ou coordonne l'ensemble de la relation commerciale, financière et comptable vis-à-vis des fournisseurs en :

- animant une relation client – fournisseur, fondée sur le respect mutuel,
- mettant en place les moyens pertinents pour assurer un suivi des fournisseurs,
- communiquant sur sa politique d'achat avec le plus de transparence possible,
- privilégiant la négociation pour résoudre les litiges commerciaux.

La fonction Achat pilote ou coordonne les plans d'activité appropriés à la mise en œuvre de cette Charte, le suivi des indicateurs associés et des actions correctrices qui s'imposeraient.

