

Procédure achats Groupe CFI (TAAS / SAASWEDO / MOBILITY+)

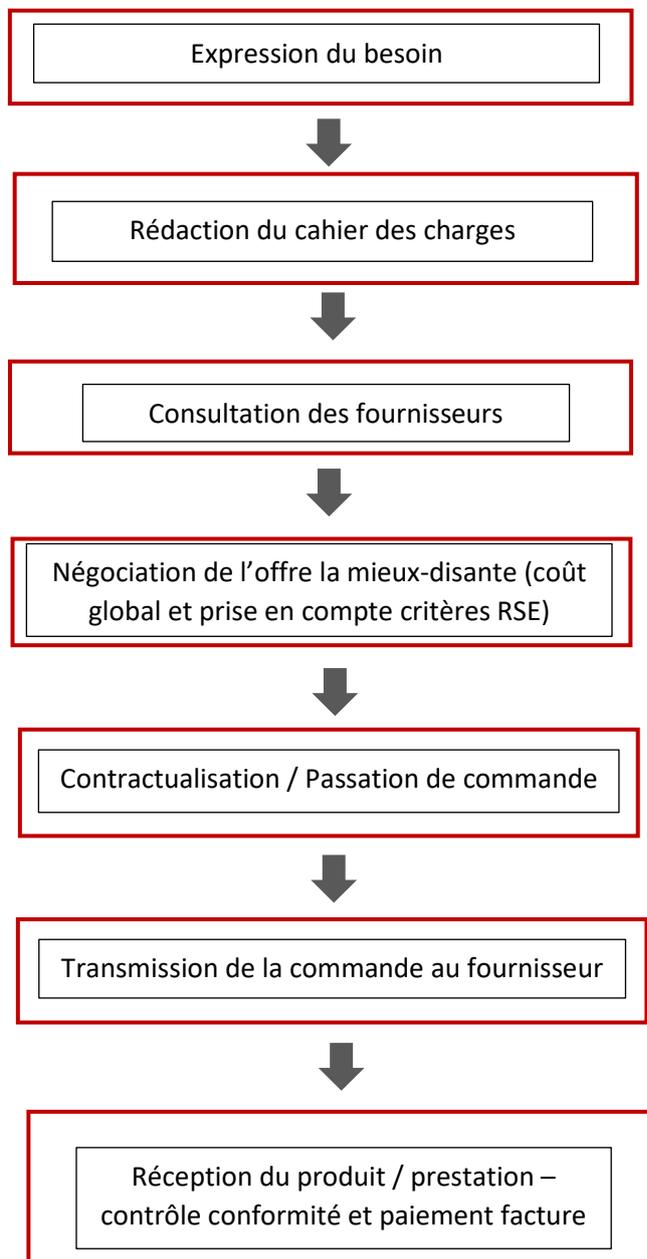
Introduction :

Le Groupe CFI et ses filiales attend de ses collaborateurs qu'ils respectent la présente procédure achats pour les achats nécessaires à leur activité.

Cette procédure achats permet :

- D'assurer un traitement efficient du processus achat de l'expression du besoin jusqu'au traitement et paiement de la facture fournisseur
- D'éviter les achats et/ ou paiements non autorisés aux fournisseurs
- D'assurer le suivi et le contrôle des dépenses
- De s'assurer du respect des exigences RSE du groupe CFI

I. Les différentes étapes du processus achat au sein du Groupe CFI



La définition du besoin est faite en collaboration avec le demandeur et le référent achat en charge de la catégorie d'achat concernée. Cette définition du besoin doit être clairement exprimée et formulée afin de permettre la passation de la commande, de répondre au plus juste besoin tout en respectant le budget préalablement défini. La définition du besoin doit également tenir compte des exigences de du Groupe CFI en matière RSE conformément à sa politique d'achats responsables.

Selon la complexité du besoin, la rédaction d'un cahier des charges peut être nécessaire. Le cahier des charges doit décrire les fonctions que devra remplir le produit ou la prestation que le demandeur souhaite acheter.

Le cahier des charges sera communiqué aux fournisseurs pré sélectionnés en amont. Cette action lance le départ de l'étape de la consultation des fournisseurs.

La mise en concurrence est exigée pour tout nouvel achat (cf tout achat n'ayant pas été réalisé jusqu'à présent au sein du Groupe CFI) à partir d'un montant de 5000€. Dans ce cas, le référent achat a l'obligation de consulter au moins trois fournisseurs pour chaque nouveau besoin. Concernant les besoins récurrents pour lesquels les fournisseurs sont référencés, une évaluation annuelle sera réalisée permettant ainsi la décision du maintien ou non du fournisseur référencé dans le panel fournisseurs du Groupe CFI (voir §III Evaluation de la performance des fournisseurs ci-après).

Cette étape permet d'avoir une vision du marché fournisseurs et de la capacité des potentiels fournisseurs à répondre aux besoins.

A la réception des offres fournisseurs, l'acheteur compare les offres commerciales dans le cadre de la démarche d'achats responsables en vigueur au sein du Groupe CFI (prise en compte du coût global d'acquisition et critères RSE) ensuite le référent achat négocie avec le fournisseur mieux-disant (respect du budget et critères RSE).

Une fois la négociation finalisée par le référent achat, le choix du fournisseur est pris par le référent achat avec le demandeur et la Direction selon le montant de la commande.

II. La passation de commande

Une fois le processus de sélection terminé et le fournisseur informé, le référent achat pourra procéder au retour du devis fournisseur accepté et émargé ou au retour du contrat signé.

Le demandeur formalise son expression de besoin et le transmet au référent achat concerné. Cette expression de besoin devra être systématiquement validée par la Direction quel que soit le montant et/ou pour toute commande supérieure à 1000€.

Une fois la validation nécessaire obtenue, le référent achat peut retourner au fournisseur son devis accepté et émargé ou le contrat signé. Le devis ou contrat devra être envoyé au fournisseur par mail avec accusé de réception et de lecture. Afin de garantir la bonne réception de la commande par le fournisseur et que celui-ci soit capable de répondre au besoin, le fournisseur doit accuser réception du devis accepté et signé ou le contrat signé.

III. Evaluation de la performance des fournisseurs

Les fournisseurs importants du Groupe CFI feront l'objet d'une évaluation annuelle. Les évaluations se baseront sur les indicateurs de performance (KPI) définis en concertation avec le fournisseur.

Exemples de KPI :

- Respect des délais de livraison,
- Qualité, prix et délai,
- Performance des équipements,
- Respect des normes de sécurité,
- Signature charte éthique,
- Niveau engagement RSE

Critères pour définir un fournisseur « important »

Postulat de départ : les fournisseurs MICROSOFT / ORACLE / AWS sont stratégiques et importants pour le groupe CFI et ses filiales, mais pour autant une évaluation annuelle serait infructueuse du fait du rapport de force.

Par conséquent, les autres fournisseurs non stratégiques peuvent être déclarés comme « importants pour le groupe CFI et ses filiales selon les critères suivantes :

- ✓ Non-respect des délais selon l'importance de l'achat : La prestation ou produit délivré par le fournisseur ne met pas en péril le groupe CFI et ses filiales mais peut perturber momentanément son activité du fait d'un retard de livraison
- ✓ Existence d'un risque réglementaire : Le fournisseur ne respecte pas la réglementation en vigueur et pourrait engager la responsabilité du groupe CFI et ses filiales (exemple : nettoyage, prêt de MO illicite...)
- ✓ Relation commerciale duale : Le cas où le fournisseur est aussi client du Groupe CFI et ses filiales
- ✓ Le cas où le fournisseur est imposé par un client (à confirmer si ce cas existe chez CFI)