



Procédure Achat



SAASWEDO EST PORTÉ PAR LA CONVICTION QUE L'ENTREPRISE DE DEMAIN SERA RESPONSABLE.

Aujourd'hui, cette ambition nous amène à construire une entreprise à forte valeur ajoutée humaine. Ce projet collectif est pour nous un levier de transformation, source de performance et de croissance durable.

Les enjeux sociaux et environnementaux redéfinissent la place de l'entreprise dans la société. Son rôle n'est définitivement plus de seulement générer du profit mais de le faire en ayant un impact positif sur le monde. Dans ce contexte, les entreprises doivent faire partie de cette incroyable transformation.

SAASWEDO s'engage dans une démarche de réflexions et d'actions de sa Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) et, via EPSA Foundation, s'appuie sur ses expertises pour contribuer à une société plus inclusive et plus respectueuse de l'environnement.

C'est aussi pour SAASWEDO un nouveau défi, qui consiste à insérer des solutions RSE au sein de chacune de ses expertises afin de toujours proposer une offre qui soit adaptée aux enjeux d'aujourd'hui et d'anticiper les enjeux de demain.

Cette charte RSE, portée par la direction et partagée avec l'ensemble des collaborateurs de SAASWEDO, constitue un cadre de référence commun à l'ensemble de ses parties-prenantes.

Christian COR
Président fondateur de SAASWEDO





Procédure achats **Groupe CFI**

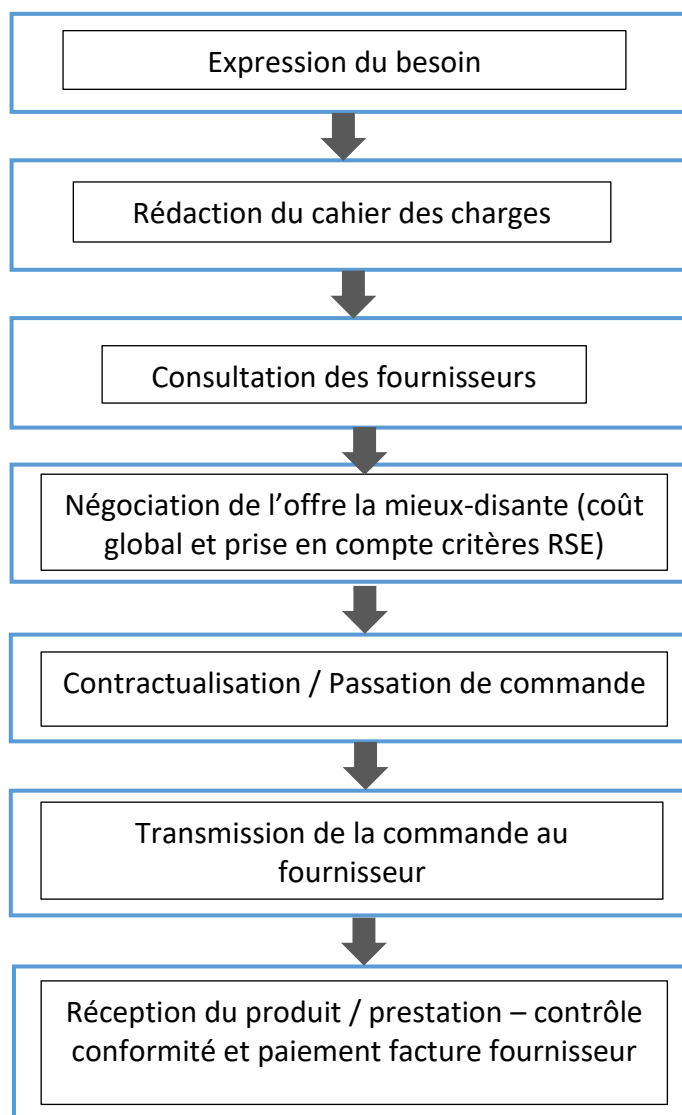
Introduction :

Le Groupe CFI et ses filiales attendent 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

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 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 1000€. 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 Évaluation 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.

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 2000€.

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.

Évaluation 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)



À PROPOS DE NOTRE ENTREPRISE

SAASWEDO est l'un des leaders de la gestion de la performance de la Digital Workplace au service des entreprises. SAASWEDO accompagne plus de 1000 clients, avec des expertises fortes sur 3 axes :

- Performance financière de la Digital Workplace
- Performance opérationnelle de la gestion des assets
- Performance environnementale de maîtrise de l'empreinte carbone du numérique
-

La force d'SAASWEDO provient notamment de la qualité de ses experts et de la puissance de ses solutions technologiques.

Notre promesse : identifier & exploiter des gisements de performance de la Digital Workplace afin d'améliorer la rentabilité de votre entreprise.

Aujourd'hui, SAASWEDO relève un nouveau défi en insérant des solutions RSE au sein de chacune de ses expertises afin de toujours proposer une offre qui soit adaptée aux enjeux d'aujourd'hui et d'anticiper ceux de demain.

Pour en savoir plus :
www.saaswedo.com
contact@saaswedo.com

contact@saaswedo.com

www.saaswedo.com

32 rue des Jeûneurs – 75002 PARIS

