





	Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves
 <p>S'engager explicitement</p>		Respecter les délais de paiement fixés par la LME et en s'abstenant de toute pratique déformant l'esprit de la LME	Comment est formalisé votre engagement en matière de respect des délais de paiement selon les lois et règlements, voire des délais fixés de manière plus volontariste ?			<ul style="list-style-type: none"> - Principes Achats - Principes de Responsabilités - Règlement Général des Marchés - Code de Conduite - Code éthique - Objectifs fixés aux acheteurs - Site internet 	
			Des procédures de gestion des écarts et des litiges sont-elles formalisées ?				
			Comment votre engagement sur ce critères est-il rendu visible en interne ? et en externe ?				
		Veiller à l'équité financière	En cas d'investissements dédiés au développement du flux d'affaires avec le fournisseur, quels engagements prenez-vous ?				
		Responsabiliser l'ensemble des acteurs du processus "règlement des factures"	Comment responsabilisez-vous les acteurs de la chaine de facturation (acheteurs, comptables, opérationnels en charge de la réception, médiateur interne, ...) : formation, objectifs individuels , ... ? En cas d'externalisation de l'activité de traitement des factures, comment est responsabilisé le prestataire ?	<p>Exemples de mauvaises pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Application unilatérale d'une retenue déraisonnable pour litige au moment du règlement sauf dispositions contractuelles, - Défaut d'information du fournisseur en cas de litige, 12 - Retard volontaire en cas de litige, 13 - Litige partiel ou non paiement de fournitures réceptionnées sans réserve, 14 - Non respect des délais de paiement, 24 - Imposition de taux d'escompte excessifs en contrepartie du respect de délais de paiement, 25 			<ul style="list-style-type: none"> - Fiches de postes - Descriptifs des missions - Programme de formation
			Qui est responsable du respect des délais de paiement au sein de votre organisation ?				
			Des solutions dématérialisées sont-elles mises en place pour réduire les délais de traitement des factures ? Des solutions d'affacturage inversé sont-elles proposées aux fournisseurs ? de corporate purchasing card ? , ...				

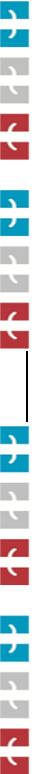
 <p>Pratiquer systématiquement</p>	Optimiser les temps de traitement de factures	<p>Comment sont alertées vos équipes en cas de risques de dépassement des délais de paiement : réceptions non effectuées, factures non conformes, litiges, ... ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Déduction d'office de coûts de réparation des produits, 26 - Escomptes forcés, 27 - Escomptes rétroactifs, 28 - Avoir d'office non contradictoire, 29 - Pénalités de retard abusives, 30 - Fin du contrôle de réception prise comme délai de paiement par rapport à la date de livraison, 32 			Procédures relatives à la facturation et aux paiements (décrivant les modalités du système d'alerte des acheteurs ou de la comptabilité, le traitement des cas d'alerte signalés et les modalités d'information des fournisseurs en cas de facture bloquée ou de litige)
		<p>Identifiez-vous l'impact prévisionnel de ces retards sur la santé financière des fournisseurs concernés ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Retour des marchandises dans un délai non acceptable après la livraison, 33 - Contournement de la loi française par des commandes passées à l'étranger alors que la livraison est en France, 34 - Stocks consignation, modalités de prélèvement, facturation, 35 			
		<p>Des plans d'action correctifs sont-ils en place (analyse des causes de blocage, identification des fournisseurs pour lesquels le nombre de factures payées en retard est le plus élevé, catégories d'achat les plus concernées, ...) ?</p>	<p>Exemples de bonnes pratiques:</p> <p>Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs voir Edition n°4 (Juin 2015) + Se reporter au rapport "30 bonnes pratiques pour réduire les délais de paiement" disponibles en version téléchargeable sur le site www.relations.fournisseur.responsables.fr / publications</p>			Plan d'action
 <p>Piloter efficacement</p>	Mesurer pour améliorer	<p>Quels sont les indicateurs mis en place pour piloter cet engagement ?</p>				
		<p>A minima, communiquer les résultats obtenus sur les indicateurs suivants : pourcentages et montants des factures payées après le terme des obligations réglementaires ou contractuelles, délais moyens de paiement par mois et en moyenne sur l'année N-1, montant des intérêts moratoires versés l'année N-1 et nombre de factures concernées</p>				Tableaux de bords sur les délais de paiement
		<p>Quels sont les objectifs fixés aux différentes directions en lien ou responsable du paiement des factures (direction des achats, directions clients internes, direction comptable) : nombre de factures bloquées, temps de traitement des litiges, ... ?</p>				Fiches de postes Plan d'action

		Comment les plans d'actions pour améliorer la maîtrise du paiement des factures sont-ils suivis au sein de votre organisation (direction des achats, comptabilité fournisseur, ...) : réunions hebdomadaires, comité de pilotage, ... ?			Comptes-rendus de réunions, de comités de pilotage, ...
--	--	---	--	--	---

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES – QUESTIONNAIRE DU LABELISATEUR ET AIDES ASSOCIEES
1.2 Promotion de relations durables et équilibrées



Version 1.2 - 22 juillet 2015

Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves
 <p>S'engager explicitement</p>	<p>Se doter d'un cadre contractuel équilibré, respectueux de la législation et respecté</p>	<p>Comment formalisez-vous votre engagement d'établir des relations durables et équilibrées bénéfiques avec les fournisseurs?</p>	<p>Exemples de mauvaises pratiques :</p> <p>Avant la commande :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Appel d'offres avec des prix et des conditions irréalisables, 2 - Pratique de contrats commerciaux léonins, 7 - Modification du contrat (cahier des charges ou commande, sans réajustement de prix), 11 - Modification du cahier des charges sans réajustement des prix, 22 - Non respect des cadences de commandes et des quantités convenues dans le cadre de contrats de commande ouverte, 4 <p>Pendant la commande :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Non respect des contrats tacites, 9 - Exploitation de brevet ou de savoir faire sans l'accord du sous traitant, 15 - Baisse des prix imposée unilatéralement sur des programmes pluriannuels, 18 - Non respect de la revue d'offre en demandant des gains de productivité 			<p>Documents de références:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Principes Achats - Principes de Responsabilités - Code de Conduite - Code éthique - Objectifs fixés aux acheteurs
		<p>Comment diffusez-vous cet engagement en interne? En externe?</p>				<p>En interne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formation RSE, y compris le pilier économique - Formations dédiées aux principes d'achats responsables <p>En externe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise à disposition publique des documents de références
		<p>Comment négociez-vous les bases de la relation contractuelle avec vos fournisseurs?</p>				<p>Procédures achats Contenus des formations à la négociation</p>
		<p>Avez-vous inséré une clause de médiation dans vos contrats ?</p>				<p>Documents contractuels en vigueur avec clause de médiation</p>
		<p>Comment vous êtes-vous engagé à respecter la propriété intellectuelle de vos fournisseurs ?</p>				<p>Contrats avec les clauses de développement intellectuel/industriel, de propriété intellectuelle, ...</p>



		<p>A minima, passez en revue la conformité de vos textes contractuels en vigueur avec les lois et règlements, l'esprit et la lettre de la Charte RFR et du Référentiel du label : les CGA sont-elles imposées sans négociation ? Les CGV du fournisseur sont-elles exclues dès lors qu'il y a incompatibilité ? Clause de modification unilatérale du contrat ? Clause de résiliation du contrat sans préavis ? Déduction d'office de certains coûts ou pénalités ? Avoirs émis sans procédure contradictoire ? Non-respect des délais légaux de paiement dans les termes contractuels ou les CGA ?</p>	<p>annuels sous couvert de directives de la direction des achats, 19</p> <ul style="list-style-type: none"> - Demande d'état financiers pour définir des objectifs de productivité non contractuels, 20 - Clause de compétitivité qui annihile les effets du contrat, 21 <p>Fin du contrat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Annulation d'une commande sans indemnité, 31 <p>Exemples de bonnes pratiques en matière de collaboration :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Démarche engagée de bonne foi et le cas échéant par convention ; - Instauration de relations partenariales ; - Partage des coûts de qualification ; - Aide aux fournisseurs stratégiques pour améliorer leur performance (production, achats ...) - Aide aux PME pour utiliser de façon optimale les dispositifs existants ; - Respect du management des entreprises partenaires. 			<p>Les Conditions Générales d'Achat Tableau de bord actualisé selon les dernières évolutions réglementaires de revue sur les documents contractuels Procédures achat</p>
<p>Pratiquer systématiquement</p>	<p>Favoriser la collaboration au travers de divers partenariats donneur d'ordre/ fournisseur stratégiques</p>	<p>Comment collaborez-vous avec vos partenaires économiques?</p>				<p>Plan d'action Contrat de partenariats Contrat de co-innovation Rapport d'activité annuel</p>
	<p>Réduire les risques de dépendance réciproques</p>	<p>Quelles règles avez-vous fixées concernant la gestion des situations de dépendance?</p>	<p>Exemples de mauvaises pratiques : Toute pratique assimilable à de la gestion de fait, 10</p>			<p>Code éthique Directives concernant les conduites à tenir en cas de détection de situation de dépendance Plans d'actions de réduction de la dépendance</p>
		<p>Qui sont les responsables sur la gestion des risques de dépendance au sein de l'organisation?</p>	<p>Exemples de bonnes pratiques en matière de dépendance :</p>			<p>Fiche de poste des responsables désignés</p>
		<p>Comment responsabilisez-vous vos acheteurs face aux situations de dépendance à toutes les étapes du processus achats ? sont-ils formés, sont-ils aidés, ...?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Veiller à ce que tout désengagement du donneur d'ordre soit anticipé, progressif et tienne compte des possibilités de diversification et d'adaptation du fournisseur/sous traitant ; - En cas de monopole technique, négocier des cessions de licence normalement rémunérées. 			<p>Fiche de poste des acheteurs Plans de formation Tableau de suivi des fournisseurs en situation de dépendance</p>
		<p>Comment sont analysées les situations de dépendance? Les actions sont-elles définies et suivies au cas par cas ?</p>	<p>Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs</p>			<p>Tableau de bord de dépendance fournisseurs Tableau de bord sur la qualité de la relation fournisseur Tableau de bord par catégorie achat</p>



Piloter efficacement

Prévenir les situations pouvant nuire à des relations durables et équilibrées

Comment suivez-vous les situations pouvant nuire à vos relations avec vos fournisseurs : gestion des litiges, situations de dépendance, ...?

Voir Edition n°3 - Décembre 2014
+ se reporter au rapport d'étape "Gestion des situations de dépendance des Fournisseurs"
disponibles en version téléchargeable sur le site relations-fournisseur-responsables.fr/publications

Enquête annuelle sur la qualité de la relation fournisseur
Enquête de satisfaction fournisseur
Plan d'action sur le traitement des situations de dépendance réciproques

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES – QUESTIONNAIRE DU LABELISATEUR ET AIDES ASSOCIEES
1.3 Egalité de traitement entre les fournisseurs et sous - traitant

Version 1.2 - 22 juillet 2015

Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves
S'engager explicitement	Prôner l'égalité de traitement entre les fournisseurs et sous-traitants	Comment formalisez-vous votre engagement sur l'égalité de traitement entre les fournisseurs et sous-traitants?				Documents de références: - Principes Achats - Principes de Responsabilités - Règlement Général des Marchés - Code de Conduite - Code éthique - Objectifs fixés aux acheteurs - Autres
		Comment faites-vous respecter cet engagement par les acheteurs ?				
		Comment faites vous connaître la politique de l'organisation à l'ensemble des acteurs internes et externes?				
		Avez - vous désigné des garants à plusieurs niveaux de l'organisation ? Lesquels?				
Pratiquer systématiquement	Assurer une mise en concurrence ouverte, libre et loyale dans les processus d'appel d'offre, de sélection, de négociation des clauses contractuelles: clarté des consultations, des procédures de référencement entre les candidats, transparence et traçabilité des procédures...	Comment sont formés les acheteurs?	Exemple de mauvaise pratique : - Consultation ne respectant pas les règles de concurrence, 1 Exemple de bonnes pratiques : Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs Voir Edition n°4 (Juin 2015) disponible en version téléchargeable sur le site relations-fournisseur-responsables.fr / publications			Plans de formation
		Avez-vous mis en place un processus d'émission des appels d'offres/consultations, simple et équitable ?				
		Comment votre processus achat favorise-t-il la mise en concurrence entre les fournisseurs et sous-traitants? Pour les acheteurs publics, a minima, indiquer le montant des achats attribués au gré à gré, le nombre de recours déposés par les fournisseurs, le résultat des audits sur le respect des quatre principes fondamentaux de la commande publique (liberté d'accès et de non-discrimination, la transparence des procédures et de traçabilité, l'égalité de traitement)				Procédure de création et d'émission des AO Processus de référencement fournisseur
		Le choix du fournisseur résulte-t-il d'une décision collégiale à chaque étape du processus : critères de sélection, sourcing, comparaison des offres, ... ?				Procédure de validation
		Des contrôles réguliers et à plusieurs niveaux sont-ils mis en place?				



Piloter efficacement

S'assurer que tous les dossiers sont traités dans le respect de ce principe

Quels indicateurs sont suivis ?

		Tableaux de bord
--	--	------------------

Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves	
S'engager explicitement	Prévenir les délits d'initiés et la diffusion d'informations sensibles	Comment déclinez-vous aux achats la prise en compte de ces engagements?	<p>Exemples de bonnes pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Code éthique mis en place au sein de l'ensemble de l'entreprise/organisation, touchant toutes les fonctions. Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs 				
	Prévenir les pratiques de corruption active et/ou passive au sein des processus achats: dessous de tables, extorsion, fraudes; règles relatives aux cadeaux et invitation, etc...	Comment déclinez-vous aux achats la prise en compte de ces engagements?				<p>Documents de références:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Principes Achats - Principes de Responsabilités - Règlement Général des Marchés - Code de Conduite - Code éthique - Objectifs fixés aux acheteurs - Procédure achat - Procédure de contrôle interne et externe - Dispositif d'alerte éthique 	
	Mettre en place un dispositif de prévention de la corruption pour l'ensemble de l'organisation	Comment formalisez vous cet engagement pour l'ensemble de l'organisation?					Fiches de poste Contenu des formations obligatoirement suivies par tous les collaborateurs
		Comment responsabilisez-vous individuellement l'ensemble des collaborateurs?					Acte d'engagement signé individuellement Code de conduite sur le site institutionnel et sur le portail fournisseur
Pratiquer systématiquement	Définir et prévenir les conflits d'intérêts	Comment formalisez-vous l'engagement de l'organisation sur la prévention des conflits d'intérêts et des règles claires relatives aux cadeaux ?	Voir Edition n°2 – Octobre 2014 disponible en version téléchargeable sur le site relations-fournisseur-responsables.fr / publications			Rapport d'activité annuel Plan de formation	
	S'assurer du respect par les fournisseurs et sous- traitants des standards en matière de prévention de la corruption	Comment formez-vous les acheteurs et l'ensemble des collaborateurs? Comment les responsabilisez-vous ?					
		Quels outils et procédures sont mis en place?					
		Comment avez-vous structuré l'organisation en matière de prévention de la corruption ?					
		Comment cet engagement est-il intégré dans vos documents contractuels ?					
	Comment contrôlez-vous vos fournisseurs par rapport aux risques de corruption?						
Piloter efficacement	Prévenir avant de guérir	Comment effectuez vous une veille sur votre organisation interne pour prévenir les risques de corruption?				Rapport d'activité annuel Plan d'action	

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES – QUESTIONNAIRE DU LABELISATEUR ET AIDES ASSOCIEES
2.1 Aide à la consolidation des filières et au déploiement international



Version 1.2 - 22 juillet 2015

Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves
S'engager explicitement	Développer la coopération avec les acteurs de la filière	Comment inscrivez-vous votre politique achat dans un écosystème sectoriel?	<p>Exemples de mauvaises pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Désengagement brutal du donneur d'ordre, 5 - Rapatriement brutal des activités sous-traitées, 6 <p>Exemples de bonnes pratiques:</p> <ul style="list-style-type: none"> Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs Voir Edition n°1 - Mai 2014 disponible en version téléchargeable sur le site relations-fournisseur-responsables.fr/publications 			
	Développer une relation de confiance avec le management de l'entreprise sous-traitante	Comment donnez-vous de la visibilité à cette politique partenariale? Comment favorisez-vous un environnement partenarial ? Quels dispositifs d'aide avez-vous mis en place?				Politique achat Guide de l'achat
Pratiquer systématiquement	Développer une gestion prévisionnelle des achats en communiquant à l'avance les niveaux prévisionnels d'activité pour favoriser l'adaptation des capacités	Comment fixez-vous vos priorités?				Compte rendu des réunions d'activité avec ses fournisseurs
		Comment sont mis en œuvre des moyens de gestion prévisionnelle?				
	Faciliter le déploiement à l'international	Comment favorisez vous le partage d'information?				
		Comment sont soutenus et accompagnés les fournisseurs à l'international?				
Piloter efficacement	Mesurer sa contribution au renforcement de la filière	Comment suivez-vous le développement effectif de la gestion prévisionnelle?			Résultat des enquête de satisfaction fournisseur	
		Comment est stimulé le développement à l'international?				
		Comment organisez-vous l' écoute de la voix des fournisseurs sur la qualité des relations ? Comment remontez-vous leurs demandes et besoins sur les plans de charges prévisionnels ?				

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES – QUESTIONNAIRE DU LABELLISATEUR ET AIDES ASSOCIEES
2.2 Appréciation du Coût Total de l'achat



Version 1.2 - 22 juillet 2015



Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves
S'engager explicitement	Mettre le TCO au cœur de la politique achats	Comment est positionné le levier TCO dans les stratégies, procédures et processus achats?	<p>Exemples de mauvaises pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exigence d'amortir le coût de l'outillage non-récurrent dans le prix des pièces pour obtenir la commande, 3 			Politique achat Manuels et procédures d'achat
		Comment sont responsabilisés les acteurs de la fonction achat?				
		Comment est rendu visible votre engagement en interne ? Et en externe?				
Pratiquer systématiquement	Prendre en compte l'ensemble des composantes du coût	Utilisez vous des grilles de coûts détaillées? Comment?	<ul style="list-style-type: none"> - Contrats français en devises étrangères ou absence de clause d'actualisation au regard de la fluctuation des devises, 8 - Contrats de longue durée sans clause de révision des prix (matières premières, contraintes réglementaires) devises, 16 - Activités non rémunérées : logiciels, études savoirs faire, 17 <p>Exemples de bonnes pratiques:</p> <p>Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs</p>			Guide d'application du TCO Résultat des enquêtes de satisfaction Tableaux de bord
		Comment sont formés les acheteurs et les prescripteurs à la pratique du TCO?				
		Disposez vous de ressources experts TCO? Lesquelles?				
		Comment accompagnez vous les acheteurs autour de l'approche TCO?				
		Comment est pris en considération le TCO lors de chaque étape du processus achat et de l'analyse risque fournisseur?				
Piloter efficacement	Contrôler l'application de la démarche TCO	Quels objectifs quantitatifs relatifs à l'utilisation du TCO avez-vous fixé aux équipiers achats ?	Voir Edition n°2 - Octobre 2014 disponible en version téléchargeable sur le site relations-fournisseur-responsables.fr/publications			
		Comment mesurez vous le degré d'intégration du TCO dans les dossiers achat ? Vous appuyez-vous sur la fonction contrôle de gestion pour ce faire ?				

Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves
S'engager explicitement	Anticiper les impacts environnementaux de sa politique d'achat, de ses sources d'approvisionnement et de son cahier des charges produits/services	Avez-vous défini un volet environnemental dans votre politique achat?				Politique achat Politique RSE de l'organisation Analyse des risques environnementaux
		Comment sont responsabilisés les acheteurs sur ces enjeux ?				
		Comment sont formés les acheteurs sur ces enjeux ?				
Pratiquer systématiquement	S'assurer du respect par les fournisseurs et sous traitants de la conformité aux obligations environnementales	Quels outils sont mis en place pour questionner les fournisseurs sur les enjeux environnementaux ?	Exemples de bonnes pratiques : - Le souci du respect de la réglementation ICPE par les fournisseurs possédant des sites classés Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs Voir Edition n°2 - Octobre 2014 disponible en version téléchargeable sur le site relations-fournisseur-responsables.fr/publications		Documents relatifs au dispositif d'évaluation environnementale des fournisseurs Résultats des enquêtes des satisfaction fournisseur Tableau de bord	
		Comment le volet environnemental est il intégré au calcul du TCO?				
		Disposez-vous de ressources experts sur les enjeux environnementaux (ACV, ...) en interne ?				
		Comment informez-vous vos fournisseurs de vos exigences sur leurs performances environnementales?				
		Contractualisez-vous vis-à-vis de vos fournisseurs sur des clauses de conformité/performance/démarche environnementales ?				
		Avez-vous identifié la liste complète de vos fournisseurs stratégiques soumis à la réglementation ICPE ? Avez-vous la remontée de leur part concernant le respect de cette réglementation ?				
		Comment impliquez-vous vos fournisseurs sur les enjeux environnementaux ? Comment les contrôlez-vous ?				
		Comment suivez-vous les améliorations des fournisseurs sur l'intégration des enjeux environnementaux ?				
Piloter efficacement	Enrichir la définition de la performance achat en intégrant la dimension environnementale	Quels objectifs quantitatifs avez-vous fixé à vos collaborateurs sur les critères environnementaux ?				
		Comment est structuré le volet Performance RSE & Environnementale dans vos tableaux de bord?				

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES – QUESTIONNAIRE DU LABELISATEUR ET AIDES ASSOCIEES
3.2 Contribution au développement du territoire



Version 1.2 - 22 juillet 2015

Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves
S'engager explicitement	Créer et développer un tissu de relations en veillant aux bons échanges de relations d'affaires avec les fournisseurs et sous-traitants implantés sur un même territoire	Comment avez-vous intégré la problématique territoriale dans votre politique achat? Quelles actions avez-vous développées avec les acteurs locaux?	<p>Exemple de mauvaise pratique :</p> <p>- Incitation du sous-traitant à transférer tout ou partie de son activité à l'étranger, 23</p> <p>Exemples de bonnes pratiques:</p>			Politique achat Politique sociétale de l'organisation
	Favoriser la création, le développement et la consolidation d'entreprises dans les territoires d'implantation: essaimage, aide à la création d'entreprises	Comment accompagnez-vous et soutenez-vous les PME?				
	Diversifier le réseau des fournisseurs	Comment favorisez-vous les relations et prises de contact avec les PME?		Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs		
Pratiquer systématiquement	Contribuer le plus possible à développer l'activité économique sur les territoires d'implantation - Optimiser les retombées économiques locales liées aux achats, aux politiques d'investissement et aux contributions aux infrastructures locales	Comment participez-vous à la revitalisation des bassins d'emploi?	Voir Edition n°1 - Mai 2014 disponible en version téléchargeable sur le site relations-fournisseur-responsables.fr/publications			Procédures achat Tableaux de bord
	Valoriser la proximité	Quels indicateurs sont en place sur la part d'achat local ? La part attribuée à des PME ? Quels objectifs avez-vous fixés ? Des objectifs sont-ils fixés pour chaque catégorie d'achat pour promouvoir la part confiée aux PME ? Quels sont les résultats obtenus de l'année N-2 ? N-1 ? L'année en cours ?				
Piloter efficacement						

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES – QUESTIONNAIRE DU LABELISATEUR ET AIDES ASSOCIEES
3.3 Intégration dans le processus d'achat des performances sociales des fournisseurs



Version 1.2 - 22 juillet 2015

Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves
S'engager explicitement	Anticiper les impacts sociaux de sa politique d'achat, de ses sources d'approvisionnement et de son cahier des charges produits/ services	Avez-vous défini un volet performance sociale dans la politique Achats?				Politique Achat
		Comment responsabilisez-vous les acheteurs sur cet enjeu ?				Fiches de mission, objectifs fixés aux acheteurs
		Comment formez-vous vos acheteurs/ prescripteurs sur cet enjeu ?				Plans de formation des acheteurs/prescripteurs
Pratiquer systématiquement	S'assurer du respect par les fournisseurs et sous- traitants de la conformité aux normes sociales en vigueur lors des conditions de production et de distribution: respect des droits fondamentaux, des minima de rémunération, de la réglementation, dispositifs santé - sécurité, systèmes de contrôle, audits	Avez-vous mis en place un réseau de correspondants au sein de votre organisation, spécifiquement sur cet enjeu?	<p>Exemples de bonnes pratiques :</p> <p>Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs</p> <p>Voir Edition n°2 - Octobre 2014 disponible en version téléchargeable sur le site relations-fournisseur-responsables.fr/publications</p>			Composition d'un comité dédié au sujet - ordres du jour et compte-rendus de réunions dédiées au sujet
		Comment vos équipes sélectionnent-elles les fournisseurs sur ces critères de performance ?				Stratégies achat par famille, cahiers des charges, documents de consultation, grilles d'évaluation des offres, suivi de la proportion du nombre de dossiers attribués en intégrant ce critère
		Comment aidez-vous les acheteurs à s'approprier les sujets sociaux et sociétaux?				Guides à la disposition des acheteurs, appartenance à des clubs/associations traitant de ces sujets, participation à des conférences/forums/salons, réunions avec les RH ou les spécialistes RSE internes
		Comment contrôlez-vous le respect des lois, réglementations, conventions et normes sociales et sociétales par les fournisseurs ?				Questionnaires fournisseurs exigeant leur déclaration sur leur respect des réglementations et normes applicables sur ces sujets-exploitation des réponses obtenues, grilles d'évaluation des offres
		Comment avez-vous intégré ces exigences de performances sociales dans vos documents contractuels?				Clausier contractuel
		Prendre en compte l'engagement des fournisseurs en matière d'insertion par l'économie				Comment prenez-vous en compte les engagements de vos fournisseurs en matière d'insertion économique?
	Inciter les fournisseurs et sous-traitants à prendre des mesures correctives et les accompagner	Incitez-vous vos fournisseurs à prendre des mesures correctives pour renforcer leur performances sociales et sociétales ?				Evaluations RSE des fournisseurs
		Accompagnez-vous vos fournisseurs dans leurs démarches d'amélioration en cas de niveau insuffisant par rapport à vos attentes ?				Evaluations RSE des fournisseurs, compte-rendus de réunions fournisseurs avec ce sujet à l'ordre du jour, échanges de mail, plans d'amélioration

Piloter efficacement	Passer en revue la tenue de ces objectifs pendant les comités de pilotage des achats responsables	Comment la direction/le management passent-ils régulièrement en revue les résultats/difficultés sur cet enjeu ?			Plan d'actions, compte-rendu de réunions
		Quels indicateurs suivez-vous ? Des objectifs ont-ils été fixés ? Quels sont les résultats obtenus sur l'année N-1 ? et l'année en cours ?			Tableaux de bord & indicateurs

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES – QUESTIONNAIRE DU LABELLISATEUR ET AIDES ASSOCIEES
4.1 Professionnalisation de la fonction et du processus d'achat

Version 1.2 - 22 juillet 2015

Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves	
S'engager explicitement	Recourir à des acheteurs respectueux des règles du marché et des règles de droit commercial	Comment avez-vous formalisé cet engagement dans les documents de référence ?	<p>Exemples de bonnes pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fixation d'objectifs annuels d'achats responsables - Intégrer une part variable de rémunération liée à l'atteinte de l'ensemble de ces objectifs <p>Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs</p>			<p>Documents de références:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Principes Achats - Principes de Responsabilités - Règlement Général des Marchés - Code de Conduite - Code éthique - Objectifs fixés aux acheteurs - Organigramme - Objectifs en terme de formation 	
		Comment avez-vous fait connaître cet engagement au sein de toute votre organisation?		Avez-vous défini votre diagramme de communication vis-à-vis des fournisseurs : qui parle à qui ? À quelle fréquence ? De quoi ? ... ?			
		<p>Les objectifs qualitatifs mis en place à tous les niveaux de la fonction achat intègrent-ils tous les critères pour des achats responsables ?</p>					
Pratiquer systématiquement	Former aux techniques du métier achat	Comment sont établis les plans de formation?	Voir Edition n°3 - Décembre 2014 disponible en version téléchargeable sur le site relations-fournisseur-responsables.fr/publications			Plans de formation Bilans des formations Supports de formation	
		Comment sont fixés les objectifs?					
		Comment sont formés les acteurs concernés par le processus achat?					
		Comment est évalué votre degré de maturité achat? Comment le faites-vous reconnaître en interne ? En externe ?					
Piloter efficacement	Fixer une politique cohérente de rémunération des acheteurs	<p>Les objectifs quantitatifs et mesurables mis en place à tous les niveaux de la fonction achat intègrent-ils les critères pour des achats responsables ?</p> <p>Donner la liste et pondération des critères d'attribution des parts variables pour tous les niveaux de la fonction achat</p>					

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES – QUESTIONNAIRE DU LABELISATEUR ET AIDES ASSOCIEES
4.2 Développement des relations et de la médiation commerciales



Version 1.2 - 22 juillet 2015

Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Eléments de preuves tangibles	Exemples de documents sources Modes de preuves
S'engager explicitement	Privilégier la médiation comme mode de traitement alternatif des litiges à défaut de résolution du conflit avec l'acheteur local	Avez-vous désigné un médiateur interne pouvant être saisi directement par les fournisseurs ? Quel est son positionnement dans l'organigramme pour assurer son indépendance ? Comment avez-vous communiqué sur sa nomination en interne? En externe ?	Exemples de bonnes pratiques : - Animation de la relation client-fournisseurs - Dispositif de suivi des fournisseurs - Communication sur la politique d'achat - Recours privilégié à la médiation pour traiter les litiges à défaut de résolution du conflit avec l'acheteur local - Désignation d'un ou plusieurs « Correspondants PME » ou « Médiateurs internes » pouvant être saisis par les fournisseurs			Site Internet Courrier circulaire aux fournisseurs Fiche de poste, lettre de mission Positionnement dans l'organigramme, cartes de visite Rapport d'activité du médiateur
		Avez-vous formalisé l'engagement de privilégier la médiation comme mode de traitement des litiges par une clause insérée dans vos contrats ?		- Animation de la relation client-fournisseurs - Dispositif de suivi des fournisseurs - Communication sur la politique d'achat - Recours privilégié à la médiation pour traiter les litiges à défaut de résolution du conflit avec l'acheteur local - Désignation d'un ou plusieurs « Correspondants PME » ou « Médiateurs internes » pouvant être saisis par les fournisseurs		
Pratiquer systématiquement	Piloter et coordonner l'ensemble des prescripteurs et utilisateurs en contact avec les fournisseurs et sous-traitants	Comment favorisez vous le dialogue avec vos fournisseurs	Se reporter pour de nombreux exemples de bonnes pratiques à la publication Talents d'Acheteurs			Comptes-rendus de revues de business avec les fournisseurs, organisation de journées fournisseurs, enquêtes "Ecoute de la voix du fournisseur" Plan de transformation
		Comment formez-vous l'ensemble des collaborateurs en relation avec les fournisseurs (achats, juridique, comptables, ...) à la gestion de la relation dans l'esprit et la lettre des achats responsables ?				Contenu des formations
Piloter efficacement	Pilotage du plan de transformation des pratiques, tableaux de bord et indicateurs associés	Comment avez-vous mis en œuvre les engagements de la Charte? Comment mesurez vous son niveau d'intégration dans l'organisation? Comment pilotez-vous et coordonnez-vous le plan de transformation/d'amélioration de conformité/performance par rapport à l'esprit et à la lettre de la Charte et du Référentiel du label ?	Voir Edition n°3 - Décembre 2014 disponible en version téléchargeable sur le site relations-fournisseur-responsables.fr/publications			Tableau de bord sur le plan de transformation Résultats des enquêtes fournisseurs