



LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES	METHODOLOGIE D'EVALUATION - QUESTIONNAIRE A MINIMA COMMUN A TOUS LES EVALUATEURS IAA	 
Filière Agroalimentaire	1.1 Equité financière vis-à-vis des fournisseurs	
	Version 1 – 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	Respecter les délais de paiement fixés par la loi et en s'abstenant de toute pratique déformant l'esprit de la loi	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'affaire avec le fournisseur, quels engagements prenez-vous?	<u>Exemple de bonne pratique:</u> Prévoir, en cas d'investissements dédiés au développement du flux d'affaire avec le fournisseur, des engagements permettant de les amortir (exemple: durée des relations).			<ul style="list-style-type: none"> - Contrats de développement

	Responsabiliser l'ensemble des acteurs du processus "règlement des factures"	Comment responsabilisez-vous les acteurs de la chaîne de facturation (acheteurs, comptables, opérationnels en charge de la réception et du retour marchandises, médiateur interne, ...) : formation, objectifs individuels , délais de traitement,...? En cas d'externalisation de l'activité de traitement des factures, comment est responsabilisé le prestataire ?	<p>Exemple de bonne pratique :</p> <p>Appliquer les modalités de facturation et de paiement convenues d'un commun accord.</p> <p>Exemples de mauvaises pratiques :</p> <p>Application unilatérale d'une retenue déraisonnable pour litige au moment du règlement sauf dispositions contractuelles.</p>			<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 ?	<p>Non-paiement total ou partiel, sans motif légitime, de fournitures réceptionnées sans réserve.</p> <p>Imposition de taux d'escompte excessifs en contrepartie du respect de délais de paiement.</p> <p>Déduction d'office de pénalités (qualité, logistique, transport, date de livraison, conformité des</p>			<ul style="list-style-type: none"> - Plan d'action - Procédures de facturation et de paiement - Procédures de dérogations



Pratiquer
systématiquement

Optimiser les temps de traitement de factures	<p>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>	<p>livraisons), ou de divers coûts dont la charge incombe à l'acheteur (ex. coût de réparation des produits), sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant.</p> <p>Retour des marchandises dans un délai déraisonnable après la livraison.</p>			
	<p>Comment sont alertées vos équipes en cas de risques de dépassement des délais de paiement : réceptions non effectuées, factures non conformes, litiges, ... ?</p>				<p>- Procédures relatives à la facturation et aux paiement (descrivant 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>



	<p>Identifiez-vous l'impact prévisionnel de ces retards sur la santé financière des fournisseurs concernés ?</p>				<p>- Analyses économiques et financière sur la santé des fournisseurs</p>
	<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>- Plan d'action</p>
	<p>Quels sont les indicateurs mis en place pour piloter cet engagement ?</p>				<p>- Tableaux de bord année année N-1, année en cours</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>				<p>- Tableaux de bords sur les délais de paiement année N-1, année en cours</p>



Piloter efficacement



Mesurer pour améliorer

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, ... ?

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, ... ?

- Fiches de postes
- Plan d'action

- Tableaux de bords sur les délais de paiement
- Plan d'action
- Compte-rendus de réunion de pilotage

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES	METHODOLOGIE D'EVALUATION - QUESTIONNAIRE A MINIMA COMMUN A TOUS LES EVALUATEURS IAA	 
Filière Agroalimentaire	1.2 Promotion relation durable	
	Version 1 – 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

Se doter d'un cadre contractuel équilibré, clair et respecté

<p>Comment formalisez-vous votre engagement d'établir des relations durables et équilibrées bénéfiques avec les fournisseurs?</p>				<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>Exemples de mauvaises pratiques :</p>			<p>En interne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formation RSE - Formations dédiées aux principes d'achats <p>En externe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise à disposition public des documents de références
<p>Comment négociez-vous les bases de la relation contractuelle avec vos fournisseurs: coûts, modalités de contrôles, annulation de commandes,...?</p>	<p>Ne pas prévoir le coût et les modalités des contrôles de qualité en amont, lors de l'appel d'offre et /ou de la conclusion du contrat.</p> <p>Demandes ou pratiques d'octroi d'avantages ou de transfert de coûts injustifiés.</p>			<p>Procédures achats Contenu des formations à la négociation</p>
<p>Avez-vous inséré une clause de médiation dans vos contrats ?</p>	<p>Exploitation de brevet ou de savoir-faire sans l'accord express du titulaire.</p> <p>Toute pratique assimilable à de la gestion de fait.</p> <p>Tentative d'empêcher une partie contractante de réaliser la commercialisation et la promotion légitime de ses produits.</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 ? Et les informations confidentielles?</p>	<p>Annulation d'une commande sans préavis ou indemnité, sauf motif légitime.</p> <p>Exemples de bonnes pratiques :</p> <p>Etablissement et respect de codes de bonne</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 et les codes sectoriels de bonnes conduites : 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</p>	<p>conduite concernant les relations commerciales, par exemple le code européen « The supply chain initiative ».</p> <p>Formalisation claire, lisible, et non-équivoque des engagements contractuels.</p> <p>Droits et obligations respectifs équilibrés entre les partenaires.</p> <p>Encourager la protection du savoir-faire de son partenaire, notamment par le dépôt de brevets et/ou marques par les fournisseurs.</p> <p>Veiller au respect des informations confidentielles avant, pendant et après la relation contractuelle, selon des modalités définies entre les parties.</p>			<p>Les Conditions Générales d'Achat Tableau de bord annuel sur les documents contractuels Procédures achat</p>
<p>Pratiquer systématiquement</p>	<p>Favoriser la collaboration au travers de divers partenariats donneur d'ordre/ fournisseurs stratégiques</p>	<p>Comment collaborez-vous avec vos partenaires économiques? Comment les encouragez-vous à prendre eux-mêmes des engagements avec leurs propres fournisseurs ?</p>	<p>Encourager les fournisseurs ayant eux-mêmes pris des engagements similaires avec leurs propres fournisseurs de la filière.</p> <p>Respect mutuel de l'indépendance du partenaire, de sa liberté contractuelle, de son management et de son organisation.</p>			<p>Plan d'action Contrat de partenariats Contrat de co-innovation Rapport d'activité annuel</p>
		<p>Comment portez-vous une attention particulière aux PME? Favorisez-vous le recours à des conventions reconductibles?</p>	<p>Désignation d'un interlocuteur unique par catégorie nommé au sein d'une enseigne ou d'une entreprise en charge des difficultés rencontrées (par exemple : pénalités, litiges factures, litiges de livraisons...).</p>			
		<p>Quelles règles avez-vous fixées concernant la gestion des situations de dépendance? Comment veiller-vous à éviter toute pratique assimilable à de la gestion de fait?</p>	<p>Relations avec les fournisseurs : sous réserve du respect des dispositions légales, les entreprises candidates au label portent une attention particulière aux petites et moyennes entreprises, dont le développement et la croissance sont essentiels, notamment :</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 Tableau de bord sur les niveaux de dépendance</p>





	Réduire les risques de dépendance réciproques	<p>Qui sont les responsables sur la gestion des risques au sein de l'organisation?</p> <p>Comment responsabilisez-vous vos acheteurs face aux situations de dépendance à toutes les étapes du processus achat? Sont-ils formés, sont-ils aidés...?</p> <p>Comment sont analysées les situations de dépendance? Les actions sont-elles définies et suivies au cas par cas?</p>	<p>- en simplifiant le formalisme et les procédures</p> <p>- en concluant des conventions reconductibles conformément aux conditions contractuelles prévues</p> <p>Exemples de bonnes pratiques en matière de dépendance :</p> <p>En cas de monopole, négocier des cessions ou utilisations de licences normalement rémunérées.</p>			<p>Fiche de poste des garants</p> <p>Fiche de poste des acheteurs</p> <p>Plans de formation</p> <p>Tableau de suivi de taux de dépendance</p> <p>Tableau de bord de dépendance fournisseurs</p> <p>Tableau de bord sur la qualité de la relation fournisseur</p> <p>Tableau de bord par catégorie achat</p>
Piloter efficacement	Prévenir les situations pouvant nuire à des relations durables et équilibrées	Comment prévenez-vous les situations pouvant nuire à vos relations avec vos fournisseurs ? Gestion des litiges, situations de dépendance,...?				<p>Enquête annuelle sur la qualité de la relation fournisseur</p> <p>Enquête de satisfaction fournisseur</p> <p>Plan d'action sur le traitement des situations de dépendance réciproques</p>

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES	METHODOLOGIE D'EVALUATION - QUESTIONNAIRE A MINIMA COMMUN A TOUS LES EVALUATEURS IAA	 
Filière Agroalimentaire	1.3 Egalité de traitement entre les fournisseurs et sous-traitants	
	Version 1 – 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?	Exemples de bonnes pratiques : Application stricte d'un cahier des charges identique pour tous les fournisseurs, dans la phase de consultation et dans la phase de réalisation contractuelle d'un appel d'offre. Sauf motif légitime, maintien du fournisseur dans la consultation d'un nouvel appel d'offre.			- 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 aux acteurs internes et externes?				
		Avez-vous désigné des garants? 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	Comment sont formés les acheteurs?	Appel d'offre équilibré, respectant les principes essentiels de fonctionnement définis par les parties. Exemples de mauvaises pratiques : Appel d'offres sans			- Organigramme
		Avez-vous mis en place un processus d'émission des appels d'offre/consultations, simple et équitable? Comment vous assurez-vous de la cohérence des modalités contractuelles en cas de modification du cahier des charges?				- Plans de formation
		Comment votre processus achat favorise-t-il la mise en concurrence entre les fournisseurs et sous-traitants?				- Procédure de création et d'émission des AO - Processus de référencement fournisseur



	de référencement entre les candidats, transparence et traçabilité des procédures...	Le choix du fournisseur résulte-t-il d'une décision collégiale à chaque étape du processus: critères de sélection, sourcing, comparaison des offres,...? Veillez-vous au maintien des fournisseurs existants dans la consultation des nouveaux appels d'offres?	transparence sur ses modalités de fonctionnement. Appel d'offre : modification du cahier des charges imposée unilatéralement, sans rediscussion des modalités contractuelles.			- Procédure de validation
Piloter efficacement	S'assurer que tous les dossiers sont traités dans le respect de ce principe	Des contrôles réguliers et à plusieurs niveaux sont-ils mis en place?				- Comptes-rendus d'audit interne / externe
		Quels indicateurs sont suivis?				- Tableaux de bord



LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES	METHODOLOGIE D'EVALUATION - QUESTIONNAIRE A MINIMA COMMUN A TOUS LES EVALUATEURS IAA	 
Filière Agroalimentaire	1.4 Prévention de la Corruption	
	Version 1 – 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	Prévenir les délits d'initiés et la diffusion d'informations sensibles	Comment déclinez-vous aux achats la prise en compte de ces engagements?	Exemples de bonnes pratiques :			Documents de références: - 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
	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?				
	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?				
		Comment responsabilisez-vous individuellement l'ensemble des collaborateurs?				
		Comment est rendu visible cet engagement au sein de l'organisation? et vis-à-vis de l'extérieur?				
		Avez-vous désigné des garants au sein de votre organisation? Et lesquels ?				
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 ?	- Code éthique mis en place au sein de l'ensemble de l'entreprise / organisation, touchant toutes les fonctions.			- Rapport d'activité annuel
	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 ?				- Plan de Formation
		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 corruptions?			- Rapports d'audit interne -Rapport d'activité annuel -Plan d'action


LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES	METHODOLOGIE D'EVALUATION - QUESTIONNAIRE A MINIMA COMMUN A TOUS LES EVALUATEURS IAA	 
Filière Agroalimentaire	2.1 Aide à la consolidation des filières et au déploiement international	
	Version 1 – 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? Comment veillez-vous au maintien du tissu productif local?	Exemples de bonnes pratiques : Veiller au maintien du tissu productif local. Soutien à l'exportation de produits de fournisseurs adaptés			- Politique achat - Guide de l'achat
	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?				
      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? Comment sont mis en œuvre vos moyens de gestion prévisionnelle?				- Compte rendu des réunions d'activité avec ses fournisseurs
		Comment favorisez vous le partage d'information?				
		Comment sont soutenus et accompagnés les fournisseurs à l'international?				

















	Faciliter le déploiement à l'international	Comment contribuez-vous au développement à l'étranger de vos fournisseurs?	produits de fournisseurs adaptés aux marchés considérés. Exemples de mauvaise pratique : Décalage important non justifié entre le niveau de commande prévisionnel et la commande réelle.			
 Piloter efficacement	Mesurer sa contribution au renforcement de la filière	Comment suivez-vous le développement effectif de la gestion prévisionnelle? Mesurez-vous son taux de fiabilité par rapport aux commandes réelles? Comment remontez-vous les demandes et besoins des fournisseurs sur les plans de charges prévisionnels?				
		Comment est stimulé le développement des fournisseurs à l'international?				
		Comment organisez-vous l'écoute de la voix des fournisseurs sur la qualité des relations?				- Résultat des enquête de satisfaction fournisseur



LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES	METHODOLOGIE D'EVALUATION - QUESTIONNAIRE A MINIMA COMMUN A TOUS LES EVALUATEURS IAA	 
Filière Agroalimentaire	2.2 Appréciation du Coût Total de l'achat	
	Version 1 – 22 juillet 2015	





Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Éléments 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?	Exemples de bonnes pratiques : Evaluer les aléas liés à l'évolution des coûts totaux (ex. aléas économiques, socio-politiques, réglementaires, techniques, de fonctionnement...) dans le cadre contractuel défini par les parties.			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 externe?				
       Pratiquer systématiquement	Apprécier la compétitivité entre les offres en prenant en compte l'ensemble des composantes du coût	Utilisez-vous des grilles de coûts détaillées?et comment?	Exemples de mauvaises pratiques : Contrats français en devises étrangères ou absence de clause d'actualisation au regard de la fluctuation des devises.			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?				
		Quel est le niveau de prise en considération du TCO lors du processus achat ou de l'analyse risque fournisseur/ risque devises et clauses de révisions des prix?			Contrats de longue durée sans clause de révision des prix (matières premières, contraintes réglementaires, autres).	

 Piloter efficacement	Contrôler l'application de la démarche TCO	Quels objectifs quantitatifs relatifs à l'utilisation du TCO avez-vous fixé aux équipiers achats?			
		Comment mesurez-vous le degré d'intégration du TCO dans les dossiers achat ? Vous appuyez-vous sur la fonction contrôle de gestion pour se faire?			


LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES	METHODOLOGIE D'EVALUATION - QUESTIONNAIRE A MINIMA COMMUN A TOUS LES EVALUATEURS IAA	 
Filière Agroalimentaire	3.1 Intégration dans les processus d'achat des performances environnementale des fournisseurs et sous-traitants	
	Version 1 – 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 environnementaux de sa politique d'achat, de ses sources d'approvisionnement et de son cahier des charges produits/services	Comment avez-vous défini le volet environnemental dans votre politique d'achat?	Exemples de bonnes pratiques : Prise en compte d'indicateurs type RSE (cf. norme française X30-030 (Déclinaison de la norme ISO 26000 au secteur alimentaire). Prise en compte des modalités de production respectant la démarche « Agri-confiance »			Politique achat Politique RSE de l'organisation Analyse des risques environnementaux
		Comment sont responsabilisés les acheteurs?				
		Comment sont formés les acheteurs?				
        Pratiquer systématiquement	Mettre en œuvre une politique d'achat responsable	Quels outils sont mis en place? Comment le volet environnemental est-il intégré au calcul du TCO?				Documents relatifs au dispositif d'évaluation environnementale des fournisseurs
		Disposez-vous de ressources experts sur les enjeux environnements (ACV,...) en interne ?				Résultats des enquêtes des satisfaction fourni
		Comment informez-vous vos fournisseurs de vos exigences sur leurs performances environnementales?				Tableau de bord
		Comment sont ils évalués, contrôlés et suivis?				
		Comment contractualisez-vous vis-à-vis de vos fournisseurs sur des clauses de conformité/performance/démarche environnementales?				
    Piloter efficacement	Enrichir la définition de la performance achat en intégrant la dimension environnementale	Quels objectifs quantitatifs avez-vous fixés?				
		Comment sont structurés les volets performance RSE & Environnementale dans vos tableaux de bord?				


LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES	METHODOLOGIE D'EVALUATION - QUESTIONNAIRE A MINIMA COMMUN A TOUS LES EVALUATEURS IAA	 
Filière Agroalimentaire	3.2 Contribution au développement du territoire	
	Version 1 – 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	Intégrer la problématique territoriale dans la politique d'achat	Comment avez-vous intégré la problématique territoriale dans votre politique achat? Comment vous-êtes vous engagés pour le maintien et l'expansion de la filière alimentaire locale?	Exemples de bonnes pratiques : Favoriser la formation professionnelle des métiers de la filière alimentaire. S'impliquer auprès des producteurs dans leur démarche d'amélioration permanente (optimisation des flux logistiques, etc...). Mise en place de dispositifs visant à favoriser les achats locaux Favoriser la création, le développement et la consolidation d'entreprises dans les territoires d'implantation : essaimage, aides à la création d'entreprises.			- Politique achat - Politique sociétale de l'organisation
		Quelles actions sont développées avec les acteurs locaux?				
		Comment accompagnez-vous et soutenez-vous les PME?				
 Pratiquer systématiquement	Diversifier le réseau des fournisseurs	Comment favorisez-vous les relations et prises de contact avec les PME?	S'engager pour le maintien et l'expansion de la filière alimentaire locale par des actions favorisant la vocation, la préservation et la compétitivité des exploitations agricoles et des entreprises agro-alimentaires. Exemple de mauvaise pratique : Inciter le fournisseur à transférer tout ou partie de son activité à l'étranger.			- Procédures achat - Tableaux de bord
	Contribuer le plus possible à développer l'activité économique sur les territoires d'implantation	Comment participez vous à la revitalisation des bassins d'emploi?				
 Piloter efficacement	Valoriser la proximité	Quels indicateurs sont en place sur la part d'achat local? La part attribuée à des PME?				

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 de 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	Prendre en compte la performance des fournisseurs et sous- traitants en matière de 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>Engagement interne pour intégrer les volets RSE dans les critères d'achats</p> <p>Adhérer à des chartes relatives aux droits sociaux ou aux pratiques environnementales.</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 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?				Questionnaires fournisseurs sur leurs pratiques sociales (certifications, labels, ...) - exploitation des réponses obtenues, grilles d'évaluation des offres
	Inciter les fournisseurs et sous-traitants à prendre des	Incitez-vous vos fournisseurs à prendre des mesures correctives pour renforcer leur performances sociales et sociétales ?				Evaluations RSE des fournisseurs

	mesures correctives et les accompagner	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 avez-vous organisé le contrôle régulier par la direction/le management 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	METHODOLOGIE D'EVALUATION - QUESTIONNAIRE A MINIMA COMMUN A TOUS LES EVALUATEURS IAA		
Filière Agroalimentaire	4.1 Professionnalisation de la fonction et du processus d'achat		
	Version 1 – 22 juillet 2015		

Angle d'appréciation	Principes d'actions	Questions	Exemples de bonnes et mauvaises pratiques	Réponses du candidat	Documents sources Éléments 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 et soucieux de l'intégration des dimensions environnement et RSE	Comment avez-vous formalisé cet engagement?	Exemples de bonnes pratiques: Former aux techniques des métiers d'achats. Animation et suivi de l'équipe d'acheteurs rappel des objectifs hors-coûts. Valoriser une politique d'achat responsable (formations internes, audits, bilans, indicateurs...).			Documents de références: - 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 votre organisation?				
		Avez-vous défini votre diagramme de communication vis-à-vis des fournisseurs: qui parle à qui? A quelle fréquence? De quoi?...				
		Les objectifs qualitatifs hors-coûts mis en place à tous les niveaux de la fonction achats intègrent-ils tous les critères pour des achats responsables?				
Pratiquer systématiquement	Former et évaluer les acheteurs	Comment sont établis les plans de formation?				Plans de formation Bilans des formations Supports de formation
		Comment sont fixés les objectifs?				
		Comment les acteurs sont ils formés tout au long du processus achat?				
		Comment est évalué votre degré de maturité achat? Comment le faites-vous reconnaître en interne? En externe?				
Piloter efficacement	Fixer aux acheteurs des objectifs de respect de la politique d'achat responsable	Quels objectifs mesurables sont mis en place à tous les niveaux de la fonction achat? Donner la liste et la pondération de ces objectifs				

LABEL RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES	METHODOLOGIE D'EVALUATION - QUESTIONNAIRE A MINIMA COMMUN A TOUS LES EVALUATEURS IAA	 
Filière Agroalimentaire	4.2 Développement des relations et de la médiation commerciales	
	Version 1 – 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? Avez-vous communiqué sur sa nomination? En interne? En externe? Quel est son positionnement dans l'organigramme pour assurer son indépendance?	<u>Exemples de bonnes pratiques :</u> Mise en œuvre d'un dispositif de suivi de la qualité des relations avec les fournisseurs et développement d'un dispositif d'amélioration le cas échéant. Communication sur la politique d'achat équilibrée.			Objectifs de la direction achats Plan de transformation Documents de références Communication interne/externe
		De quelle manière avez-vous formalisé l'engagement de privilégier la médiation comme mode de traitement des litiges? Avez-vous inséré une clause de médiation dans tous vos contrats?	Recours privilégié à la médiation pour traiter les litiges à défaut de résolution du conflit avec l'interlocuteur habituel. Désignation d'un ou plusieurs « Médiateurs internes » pouvant être saisis par les fournisseurs.			Site Internet Courrier mensuel Fiches de postes Directives
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?				Plan de formation Plan de transformation
		Comment formez-vous l'ensemble des collaborateurs en relation avec les fournisseurs (achat, juridique, comptable,...) 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 critères du Label? 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 du référentiel du Label?				Tableau de bord sur le plan de transformation Résultats des enquêtes fournisseurs Rapport d'activité du médiateur interne