

CHARTRE ACHATS

GROUPE PIERRE FABRE

*Pour une relation client - fournisseur
profitable et responsable*



Pierre Fabre

- Mars 2015 -

SOMMAIRE

| | |
|---|------------|
| Le groupe Pierre Fabre en bref..... | P3 |
| 1. Objectifs et contexte de la Charte Achats..... | P4 |
| 2. Objectifs généraux de la Fonction Achats..... | P5 |
| 3. Organisation de la Fonction Achats..... | P6 |
| 3.1 La Direction des Achats Groupe | P6 |
| 3.2 Les Directions et Services Achats décentralisés | P7 |
| 3.3 L'exploitation du chiffre d'affaires Achats..... | P7 |
| 4. Processus Achats de référence..... | P8 |
| 5. Relation avec les fournisseurs..... | P10 |
| 5.1 Cadre général | P10 |
| 5.2 Règles éthiques concernant les relations extracontractuelles avec les fournisseurs .. | P11 |
| 5.3 Respect des règles éthiques liées au droit du travail | P11 |
| 5.4 Enjeux environnementaux..... | P12 |
| 5.5 Conditions de paiement | P12 |
| 5.6 Attentes du Groupe Pierre Fabre vis à vis de ses fournisseurs..... | P13 |

LE GROUPE PIERRE FABRE

EN BREF

Depuis sa création, le Groupe Pierre Fabre entreprend, recherche, étudie et innove pour le bien-être et la santé des hommes.

Les activités sont développées dans les domaines du médicament, de la santé familiale et de la dermo-cosmétique.

Le chiffre d'affaires du Groupe Pierre Fabre s'élève à 2.1 milliards d'euros pour l'année 2014.

Ce chiffre d'affaires est réparti en deux Branches :

- la Branche pharmaceutique : 915 M€
- la Branche dermo-cosmétique : 1 148 M€

La France représente 45 % du chiffre d'affaires et l'international 55 %.

Le Groupe Pierre Fabre compte 10 000 collaborateurs dans le monde.

1. OBJECTIFS ET CONTEXTE DE LA CHARTÉ ACHATS

La Fonction Achats a pour mission de contribuer pleinement à l'ambition, à la stratégie et à la performance du Groupe Pierre Fabre.

La Charte Éthique du Groupe constitue un cadre important de la Charte Achats. Cette dernière s'inscrit pleinement dans la politique de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) du Groupe alliant responsabilité sociale et environnementale et souci constant de performance opérationnelle, laquelle conduit le Groupe à rechercher avec ses fournisseurs un optimum de performance économique, de qualité de service, de sécurité d'approvisionnement et d'ouverture internationale.

Concevant, développant et commercialisant des produits de santé, le Groupe Pierre Fabre s'impose un niveau d'exigence très élevé en termes d'éthique, de qualité et de conformité réglementaire. De plus, le Groupe est fier de son enracinement régional, entretient des relations d'affaires durables avec un tissu d'entreprises de toutes tailles et en même temps développe sa collaboration avec des entreprises apportant une couverture internationale.

À ce titre, le Groupe a adhéré, en janvier 2011, à la **Charte Relations fournisseur responsables de la Médiation du crédit et de la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France (CDAF)** afin de s'inscrire dans une démarche de progrès vis-à-vis de ses fournisseurs.

Le Groupe s'est également doté, en juin 2011, d'un **Code interne de la Fonction Achats** décrivant les objectifs généraux et l'organisation de la fonction Achats au sein du Groupe, les processus d'achats et les valeurs fondamentales de l'acheteur Pierre Fabre.

Le Groupe Pierre Fabre a ainsi défini les principes régissant sa politique d'achats avec pour ambition qu'elle soit mise en œuvre tant par sa fonction Achat que par ses fournisseurs et sous-traitants, instituant ainsi une relation client-fournisseur à la fois profitable et responsable.

2. OBJECTIFS GÉNÉRAUX DE LA FONCTION ACHATS

La Fonction Achats doit activement contribuer à la rentabilité du Groupe en adoptant des raisonnements en coûts complets et transversaux, en assurant la continuité de fournitures et d'exploitation, en se conformant aux normes réglementaires. Elle a pour objectif de s'assurer de l'entière satisfaction des clients internes et des clients finaux.

Pour cela, la Fonction Achats :

- Assure une veille sur les marchés,
- Rationalise et optimise le nombre de fournisseurs,
- S'assure de la sécurité des approvisionnements,
- Développe des stratégies visant à réduire l'immobilisation financière et les temps de cycle,
- Intègre les engagements du Groupe en faveur du développement durable,
- Choisit des fournisseurs susceptibles d'accompagner l'entreprise dans son développement, en particulier à l'international,
- Instaure des relations de confiance avec les fournisseurs pour favoriser l'émergence d'accords équilibrés et bénéficiaires pour tous,
- Négocie au mieux, dans ce cadre, les conditions économiques de l'achat,
- Organise et coordonne le contrôle de la qualité et prend en compte la notion de qualité dans ses évaluations et dans ses décisions d'achats,
- S'assure du respect des engagements contractuels,
- Procède à l'évaluation régulière des fournisseurs importants,
- Collabore au développement des activités et produits avec des fournisseurs sélectionnés,
- Définit des stratégies de réduction de coûts, y compris en optimisant les processus et le contrôle des dépenses.

3. ORGANISATION DE LA FONCTION ACHATS

Le Groupe Pierre Fabre est organisé autour de 2 branches d'activité (pharmaceutique et dermo-cosmétique) coordonnées par une direction générale et des services centraux logés dans la société holding PFSA, parmi lesquels se compte la Direction des Achats Groupe.

3.1 - LA DIRECTION DES ACHATS GROUPE

La Direction des Achats Groupe a pour mission de renforcer le niveau de compétitivité du Groupe au sein de ses différentes branches d'activité en organisant et en optimisant la Fonction Achats. Pour cela, elle agit en tant que représentant du Groupe.

Cette direction anime la communauté des acheteurs professionnels, définit les grands objectifs en accord avec la stratégie du Groupe et de ses branches, s'assure de la distribution de l'information et des meilleures pratiques via des outils et approches adaptés et facilite le développement personnel au sein de la fonction. Elle est garante du respect de la présente Charte Achats. Elle fait en sorte que la fonction Achats concoure à l'atteinte des objectifs, que ce soit en matière de performance économique, de continuité de services et d'approvisionnement ou de mise en œuvre de la politique RSE du Groupe.

Pour cela, la Direction des Achats est amenée à proposer et mettre en place :

- Des programmes de convergence méthodologique,
- Des outils informatiques susceptibles de fédérer l'information et les méthodes de travail au sein du Groupe,
- Des formations à destination des acheteurs de façon à améliorer leur pratique quotidienne et intégrer de la façon la plus efficace possible la stratégie du Groupe notamment en matière de développement international, d'optimisation économique, de gestion des risques, de développement produits et d'intégration des engagements RSE.

La Direction des Achats conduit elle-même, en coordination avec les experts métiers et les directions centrales du Groupe, la mise

en concurrence, la négociation et le suivi des achats centraux et des grands contrats.

3.2 - LES DIRECTIONS ET SERVICES ACHATS DÉCENTRALISÉS

Les acheteurs sont décentralisés par métier et par branche. Le Groupe attend d'eux un haut niveau de compétence et met à leur disposition des outils mais aussi des formations dédiées. À l'international, des acheteurs ou des correspondants Achats sont présents dans chacune des filiales significatives du Groupe.

Cette décentralisation de la fonction Achats induit la présence de différents services achats répartis dans les branches d'activité et dirigés par des responsables Achats. Ces derniers représentent l'entreprise pour la famille d'achats qu'ils ont en charge tant vis à vis des clients internes que des fournisseurs. Ainsi les branches Pharmaceutique et Dermo-cosmétique disposent chacune de leur Direction des achats industriels rapportant à leurs directeurs industriels respectifs.

Les acheteurs et correspondants Achats en filiale s'assurent du respect et de la mise en œuvre des contrats mondiaux et font en sorte que les choix Groupe soient suivis au plan local. Le cas échéant, ils traitent eux-mêmes les appels d'offres en coordination avec les fonctions centrales situées en France et les experts métiers présents dans la filiale (informatique, communication, marketing...).

Lorsqu'un service ne dispose pas d'acheteur métier à plein temps, l'entreprise s'appuie sur des experts métiers qui ont développé une compétence achat. En fonction du niveau d'importance des sujets à traiter et de l'autonomie dévolue sur certaines familles d'achats, ces experts métiers soit traitent les appels d'offres en binôme avec la Direction des Achats Groupe, soit animent et conduisent le processus achat dans leur secteur selon les mêmes principes qu'un acheteur métier.

3.3 - L'EXPLOITATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES ACHATS

La structure analytique achats permet une analyse fine des dépenses par famille et par fournisseur.

Le contrôle de gestion effectue régulièrement un rapprochement des dépenses d'une période sur l'autre par famille d'achats de façon à identifier toute évolution anormale pouvant nécessiter une des actions spécifiques.

Grâce aux outils de requêtes mis à disposition, les acheteurs sont à même de reconstituer le chiffre d'affaires réalisé par un fournisseur avec le Groupe Pierre Fabre.



4. PROCESSUS ACHATS DE RÉFÉRENCE

Dès lors que rien ne s’y oppose d’un point de vue réglementaire ou stratégique, les contrats avec les fournisseurs sont soumis à une obligation de mise en concurrence au moins tous les 5 ans.

Le Groupe suit un processus Achats classique dont les principales étapes sont les suivantes :



- **Identifier les fournisseurs** (veille commerciale et technologique),
- Benchmark : agréer les fournisseurs d’un point de vue métier (efficacité) et financier (santé),

- **Définir les besoins** en termes de fonctionnalité, quantité, qualité, prix,
- Clarifier les choix amont à faire par l’entreprise avant la consultation,

- Organiser auprès de **3 fournisseurs** au moins les conditions d’une compétition équitable :
 - sur la base d’un cahier des charges précis,
 - avec des critères objectifs de choix,

- **Rédiger un contrat** reprenant les termes de la négociation et précisant les objectifs et résultats (services) attendus, les modalités de sortie du contrat, de revalorisation tarifaire, d’engagement RSE...

- Évaluer les fournisseurs selon le système de cotation Groupe,
- Engager une démarche Qualité chaque fois qu’imposée par la réglementation applicable ou que nécessaire,
- S’assurer de la satisfaction du client interne.

Modalités de conduite des appels d'offres :

- Le processus de sélection des fournisseurs doit être formel, professionnel, transparent et indépendant de toute influence,
- Les fournisseurs doivent être traités de manière égale (transmission des mêmes informations, demande des mêmes délais, évaluation des offres selon les mêmes critères...),
- Les informations reçues de la part des fournisseurs sont confidentielles et à ce titre ne doivent pas être divulguées aux autres compétiteurs,
- La sélection du fournisseur gagnant doit s'effectuer sur des critères objectifs et avec transparence.

En coordination avec les services juridiques, le processus d'appels d'offres est sécurisé sur le plan juridique notamment en matière d'accord de confidentialité et de non divulgation, de cahier des charges et de projet contractuel.





5. RELATION AVEC LES FOURNISSEURS

5.1 - CADRE GÉNÉRAL

Le Groupe recherche une performance durable fondée, notamment, sur des relations approfondies avec des fournisseurs sélectionnés adhérents à la politique du Groupe et susceptibles d'apporter la sécurité d'approvisionnement. Il développe sa présence internationale, en s'appuyant sur des fournisseurs capables d'accompagner ce mouvement, et en même temps entend maintenir un lien significatif avec son ancrage régional et national.

Dans ce contexte, l'acheteur, dans sa relation avec les fournisseurs :

- Se base sur des critères clairs de sélection,
- Traite les fournisseurs avec équité,
- Ne fait jamais intervenir son intérêt personnel,
- Donne la priorité aux fournisseurs donnant le meilleur compromis entre prix, qualité de services ou de produits, innovation, sécurité, ouverture internationale et respect des engagements RSE du Groupe,
- Maintient avec le fournisseur un climat de respect mutuel,
- Assure la confidentialité des données relatives aux fournisseurs en particulier vis à vis de sociétés tierces ayant recours aux mêmes fournisseurs que le Groupe Pierre Fabre,
- Informe systématiquement les fournisseurs qui ne sont pas retenus,
- Accorde une attention particulière aux fournisseurs s'engageant dans la voie du développement durable et de la responsabilité sociétale et environnementale.

5.2 - RÈGLES ÉTHIQUES CONCERNANT LES RELATIONS EXTRACONTRACTUELLES AVEC LES FOURNISSEURS

Conformément aux stipulations de la Charte Ethique du Groupe, les collaborateurs Pierre Fabre, qu'ils soient acheteurs ou non se doivent d'adopter, en toutes circonstances, vis-à-vis des partenaires du Groupe, une attitude strictement professionnelle empreinte de respect et d'indépendance à l'effet d'éviter, en particulier, tout risque de conflit d'intérêt ou de corruption.

Les repas d'affaires peuvent aider au renforcement du climat de confiance que le Groupe souhaite instituer avec ses fournisseurs. Ils doivent cependant être limités au strict nécessaire et éviter d'être somptueux, surtout lorsque c'est le fournisseur qui est la puissance invitante.

Il est d'usage d'accepter par politesse des cadeaux dit de courtoisie, c'est à dire lorsqu'ils sont limités en valeur et ne se caractérisent pas par un seul usage personnel. Il convient au contraire de refuser les cadeaux dont la valeur ou le caractère sont excessifs. Lorsqu'un collaborateur du Groupe se trouve dans cette situation, il doit retourner le cadeau avec un courrier courtois remerciant l'intention et mettant en avant son adhésion à la politique du Groupe en la matière qui interdit d'accepter un tel cadeau. D'une manière plus générale on n'acceptera pas un cadeau dont la valeur serait supérieure à 30 € ou son équivalent en monnaie locale.

Il n'est envisageable d'effectuer un déplacement chez le fournisseur pour une visite d'usine ou un audit technique que s'il est absolument nécessaire et pour une durée conforme au caractère professionnel de ce type d'action. Le regroupement avec un voyage d'agrément avant ou après le déplacement est à bannir.

Il est interdit de participer à toute activité promotionnelle organisée par les fournisseurs qui procure un bénéfice personnel et individuel.

Enfin, afin de prévenir tout risque de conflit d'intérêt, les acheteurs ou experts métiers doivent informer leurs supérieurs de tout lien (parenté, autre lien personnel, participations financières directes ou indirectes...) qu'ils pourraient avoir avec un fournisseur.



5.3 - RESPECT DES RÈGLES ÉTHIQUES LIÉES AU DROIT DU TRAVAIL

Le Groupe Pierre Fabre est soucieux de s'assurer que les fournisseurs respectent les règles éthiques liées au droit du travail, notamment celles des Conventions de l'Organisation Internationale du Travail relatives au travail forcé, au travail clandestin, au travail des enfants, à l'égalité des chances et à la liberté d'association. Chaque fois que cela est jugé nécessaire, le Groupe Pierre Fabre s'assure auprès des fournisseurs des engagements qu'ils prennent à ce titre ; si nécessaire, une stipulation du contrat les liant au Groupe Pierre Fabre formalisera ces engagements.



5.4 - ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX

Les enjeux environnementaux sont intégrés tout au long du processus Achats dans le respect de la politique RSE du Groupe. Ainsi, la Fonction Achats veille à apprécier systématiquement l'impact environnemental de ses activités et décisions et pour cela cherche à :

- Anticiper les problématiques de développement durable en mesurant les impacts environnementaux de la politique Achats,
- Contribuer activement à la mise en œuvre des initiatives engagées par le Groupe en tant qu'entreprise citoyenne au titre de sa politique RSE,
- Mesurer l'adhésion de ses fournisseurs autant que ses acheteurs à ladite politique RSE.

5.5 - CONDITIONS DE PAIEMENT

Le Groupe Pierre Fabre s'engage à respecter les conditions de paiement telles que définies contractuellement ou à défaut telles qu'indiquées dans ses Conditions Générales d'Achat, lesquelles devront se conformer strictement aux dispositions législatives et réglementaires applicables.

5.6 - ATTENTES DU GROUPE PIERRE FABRE VIS À VIS DE SES FOURNISSEURS

Le Groupe Pierre Fabre attend de ses fournisseurs qu'ils s'engagent à :

- Délivrer les produits et/ou services conformément aux prix, délais et niveau de qualité définis lors des engagements contractuels,
- Engager une politique d'innovation et d'amélioration continue susceptible d'optimiser les avantages compétitifs du groupe Pierre Fabre,
- Adhérer à la politique d'Achats Responsables du Groupe Pierre Fabre, répondre aux demandes d'évaluation RSE du Groupe et assurer la promotion de ladite politique RSE auprès de leurs propres fournisseurs et sous-traitants,
- Ne retenir aucune action susceptible d'entrer en contravention avec les règles et valeurs que se fixent le Groupe Pierre Fabre et ses acheteurs ;
- Adopter une approche la plus transparente possible avec le Groupe Pierre Fabre s'agissant de leurs prix et coûts et de l'évaluation de leur performance,
- Traiter le Groupe Pierre Fabre équitablement par rapport à ses concurrents.