



GET IN TOUCH

DIRECTIVES D'ACHAT DU GROUPE RAFI

Généralités (Préambule)

Les présentes Directives d'achat constituent le fondement de notre action. La loyauté et la sincérité forment la base d'un rapport de confiance de longue haleine, que nous entretenons et développons avec les fournisseurs en respectant les principes éthiques et les droits de l'homme, les conditions de travail et la protection de l'environnement.

1. Satisfaction du client

Les exigences et la satisfaction de nos clients nous motivent en priorité. Lors de la mise en oeuvre de nos missions et objectifs, nous travaillons en commun d'une façon trans-sectorielle et partenariale afin d'optimiser au maximum la qualité, la fiabilité des livraisons et les coûts.

2. Politique de qualité et d'environnement

Nous travaillons de façon conséquente à l'amélioration de nos performances en matière de qualité et d'environnement en aspirant à une collaboration à long terme avec des fournisseurs performants d'un point de vue technique et économique, qui veillent eux-mêmes à des processus de fabrication et des opérations d'entreprise éco-compatibles.

3. Actions objectives et transparentes

Une procédure homogène, la traçabilité et un dialogue partenarial avec nos partenaires commerciaux forment la base de nos activités dont l'objectif est l'avantage global (Total Cost) pour le Groupe RAFI et ses clients. Certains indicateurs nous permettent d'évaluer en interne et en externe les aspects prix, qualité et logistique et nous utilisons ces données pour des décisions concernant le choix des fournisseurs et leur évaluation.

4. Code de conduite

Conformément aux Directives RAFI sur la responsabilité du groupe, les collaborateurs de RAFI doivent éviter des situations où l'offre ou l'acceptation de cadeaux engendre une obligation réciproque qui va au-delà des pratiques commerciales habituelles. Les relations familiales et privées ne doivent pas influencer les décisions aux détriments de la société.

5. Gestion et développement des fournisseurs

Des fournisseurs performants, fiables et innovants sont au centre de notre chaîne logistique. Grâce aux éléments du circuit de régulation des fournisseurs (sélection, évaluation et développement des fournisseurs) notre travail soutenu au niveau de la gestion des fournisseurs vise la réalisation et l'optimisation de ces objectifs ainsi que l'évaluation des risques et leur limitation. Des entretiens réguliers avec les fournisseurs et un suivi au moyen du portail fournisseur jouent ici un rôle décisif.

6. Gestion de la chaîne logistique

Les multiples exigences des clients tout comme la diversité de notre secteur d'activités et la variété de nos produits nous placent sans cesse devant de nouveaux défis. Pour y faire face, l'adaptation aux exigences actuelles et futures de nos processus d'achat et de logistique fait partie de nos tâches quotidiennes. La connexion électronique de nos fournisseurs permet l'échange en ligne de toutes les informations nécessaires sans être tributaires du temps et du lieu. Pour la chaîne de livraison, cela améliore la sécurité de planification et permet des temps de cycle plus courts qui s'accompagnent d'une disponibilité élevée. La planification et la réalisation d'opérations d'importation et d'exportation ainsi que la coordination et le pilotage actifs de nos prestataires logistiques garantissent la circulation des marchandises depuis le fournisseur jusqu'au client.

7. Achats à l'international

Grâce aux activités globales sur le marché des achats, nous suivons les exigences de nos clients ainsi que notre orientation d'entreprise. L'accroissement de la compétitivité globale, la sécurité d'approvisionnement et la flexibilité ainsi que l'accès aux nouvelles technologies et à de nouveaux marchés constituent également d'importantes motivations dans ce cadre. Par le biais de notre organisation Lead Buyer, nous échangeons régulièrement des informations et utilisons nos synergies tout comme la présence rapide sur les lieux.

8. Orientation sur les projets et le marché des achats

Le traitement du marché des achats et l'intégration précoce des achats aux projets clients et développement se situent à un même niveau et se complètent mutuellement. De cette façon, nous garantissons que les fournisseurs interviennent à temps dans les échanges de savoir-faire et le contrôle de faisabilité, mais aussi dans les décisions « Make or Buy » (produire ou acheter) avec pour objectif un produit concurrentiel aux coûts optimisés.

9. Évolution des collaborateurs

Pour atteindre nos objectifs, nous faisons évoluer nos collaboratrices et collaborateurs, formons leur pensée d'entreprise et renforçons leurs capacités internationales et interculturelles.

BERG, DECEMBRE 2022



Dr. Lothar Seybold



Lothar Arnold

RAFI