

Notre Politique Achats

La politique achats est indispensable pour la bonne marche de notre société.

Elle doit permettre d'intégrer la fonction achats dans la politique globale de l'entreprise et en être le reflet.

Elle met en évidence les valeurs et les principes fondamentaux de notre fonction auprès de nos différents interlocuteurs, internes comme externes.

Les achats au sein d'**ASAHI DIAMOND INDUSTRIAL EUROPE** sont divers et variés, allant du simple achat de fournitures de bureau à des achats beaucoup plus stratégiques et complexes avec de fortes valeurs ajoutées.

I. Notre mission

Notre mission est d'assurer la sécurisation des approvisionnements ainsi que la satisfaction de nos clients internes et externes en accord avec la norme ISO 9001.

La recherche permanente d'une meilleure qualité pour les produits que nous achetons fait également partie de notre mission afin de faire valoir la qualité de nos produits et l'expertise de notre société auprès de nos clients.

De plus, nous devons toujours être à la recherche de meilleurs coûts d'achats de manière à assurer la rentabilité de l'entreprise.

II. Notre stratégie Achats

1. La stratégie

Notre stratégie a été élaborée en cohérence avec celle de la société. Elle s'articule autour de 3 axes : la qualité, les coûts, les délais.

➤ La qualité :

Pour garantir des produits de haute qualité à nos clients, nous nous devons d'exiger cette qualité de nos fournisseurs.

Cela passe par :

- Un suivi des fournisseurs
- Des audits et visites

➤ Les coûts :

Réaliser des achats de qualité aux meilleurs coûts est le but ultime de la fonction achats.

Pour ce faire, nous avons décidé de :

- Globaliser les achats
- Mettre en place des partenariats durables avec nos fournisseurs
- Trouver de nouvelles sources dans des pays à fort potentiel

➤ Les délais :

Afin de pouvoir tenir nos engagements auprès de nos clients et respecter nos délais, nous avons besoin d'obtenir ces mêmes engagements de la part de nos fournisseurs.

Des moyens ont donc été mis en place pour assurer le respect des délais :

- Des évaluations fournisseurs
- Des pénalités de retard

2. Les leviers

Pour mener à bien notre stratégie, des leviers achats sont indispensables.

Il est donc très important pour nous de structurer notre démarche par des leviers bien définis qui servent d'appui à la fonction achats.

Ces leviers sont :

- L'évaluation des fournisseurs
- L'anticipation des besoins
- Le double sourcing
- La rationalisation et la globalisation des achats
- La standardisation des besoins
- Le Low Cost Sourcing
- La mise en place de partenariats durables avec nos fournisseurs

3. Nos attentes Fournisseurs

Il est primordial que nos fournisseurs respectent nos exigences et nos attentes.

Nos attentes vis-à-vis de nos fournisseurs sont les suivantes :

- Garantir la conformité des livraisons (respect des délais et de la qualité)
- Améliorer sa compétitivité (prix et service)
- Participer à l'innovation en passant par des partenariats (accompagnement technique, participation au processus d'innovation)
- Confidentialité
- Réactivité
- Participation à la démarche d'amélioration continue

III. Notre Déontologie Achats

1. Nos valeurs et principes

L'intégrité, l'honnêteté et la sincérité sont des valeurs essentielles pour notre société. Ce sont d'ailleurs autant de valeurs que nous souhaitons retrouver chez nos fournisseurs.

Nous souhaitons participer au respect de la protection de l'Homme et de l'environnement en intégrant la norme ISO 14001 à nos critères de sélection fournisseurs.

2. La relation fournisseurs

Dans le cadre d'une amélioration constante de notre qualité et de notre efficacité, il est nécessaire d'évoluer dans nos relations avec nos fournisseurs vers la mise en place de partenariats durables établis sur des bases solides portées sur l'innovation, le respect de la qualité et des délais ainsi que la transparence.

De plus, il est indispensable d'entrer en collaboration avec nos fournisseurs dans le cadre d'une démarche d'amélioration continue dans un souci de toujours atteindre une meilleure qualité et de meilleurs délais.

3. La satisfaction Fournisseurs

Afin de prouver l'importance que nous portons à entretenir des relations saines et justes avec nos fournisseurs nous avons comme projet la mise en place d'une enquête de satisfaction fournisseurs dans l'objectif de les laisser nous soumettre leurs avis et leurs suggestions.

Cette démarche nous permettra par la suite de mettre en évidence des axes d'amélioration pour établir de meilleures relations avec nos fournisseurs.

4. La charte de confiance

Cette charte est un document signé par le fournisseur par lequel il s'engage à partager nos exigences, nos valeurs et notre succès.

Ce document permet d'établir une relation basée sur un fort engagement réciproque et la confiance mutuelle. Il engage également le fournisseur à prendre connaissance de notre politique achats, à accepter nos conditions générales d'achats, mais aussi à signer notre clause de confidentialité afin de poursuivre nos relations dans les meilleures conditions.