

Présentation de Swiss Life France

Acteur référent en assurance et gestion de patrimoine, Swiss Life se caractérise par un positionnement reconnu d'assureur gestion privé. Nous offrons une approche globale en assurance vie, banque privée, gestion financière, ainsi qu'en santé, prévoyance, dommages à nos clients particuliers et entrepreneurs, à titre privé et professionnel. Nous les accompagnons tout au long de leur vie, construisant une relation durable grâce à un conseil personnalisé. À l'écoute de leurs choix personnels, nous adaptons nos solutions aux évolutions de leurs besoins et d'une vie plus longue.

Pourquoi une charte achats ?

Nous cherchons à construire des relations durables avec nos fournisseurs dans une démarche de performance RSE, et travailler avec eux pour identifier les axes de progrès et les meilleures pratiques.

Le respect des fournisseurs fait partie des grandes valeurs de la direction des achats de Swiss Life France. Cela se décline par le suivi de certaines règles permettant ainsi d'établir des relations saines et durables dans des conditions économiques de marché.

En cas de remise sur le marché d'un sujet, la règle est de conserver le fournisseur en place à proposition technique et économique équivalente.

Transparence

Swiss Life assure une transparence pendant le déroulement des procédures d'achats, notamment pendant les consultations :

- le processus achat et de sélection est communiqué aux soumissionnaires dans le cahier des charges ;
- une communication régulière est envoyée aux soumissionnaires pendant la consultation ;
- en fin de consultation, une information systématique est faite aux soumissionnaires perdants avec les raisons principales de leur éviction.

Respect économique

La direction des achats respecte les conditions économiques du marché dans ses relations avec ses fournisseurs par différentes actions :

- une surveillance de la dépendance économique des fournisseurs est faite par deux moyens : autodéclaration du fournisseur dès qu'il réalise plus de 25 % de son chiffre d'affaires avec Swiss Life et mention contractuelle pour les indépendants les alertant sur le risque encouru. En complément, quand nous détectons qu'une entreprise a dépassé ce seuil, nous étudions les sources alternatives permettant de contenir la dépendance économique du fournisseur vis-à-vis de Swiss Life ;



- la santé financière des fournisseurs est systématiquement vérifiée avant contractualisation et surveillée pendant l'exécution du contrat pour les plus importants. Nous veillons à travailler avec des sociétés dont la santé financière est jugée saine et sans incident, et à ne pas les contraindre à une situation économique difficile ;
- lors des négociations, les acheteurs veillent à ne pas faire travailler à perte ou à marge quasi nulle le fournisseur retenu, dans la mesure de l'information communiquée par lui, et à respecter l'équilibre économique du contrat ;
- les achats ne négocient pas avec un soumissionnaire dont on sait qu'il ne sera pas retenu ;
- en cas de redressement judiciaire d'un fournisseur en place, nous ne résilions pas les contrats en cours pour peu que la prestation reste à qualité et coût constant.

Le pilotage de la relation fournisseurs

Les acheteurs restent disponibles pour rencontrer ou répondre aux questions des fournisseurs pendant les consultations et l'exécution du contrat.

Les achats participent au pilotage stratégique du suivi des plus gros contrats, afin, entre autres, de s'assurer que les règles du marché sont bien respectées dans les principes des contrats signés.

4. PME

Pour chaque consultation, les acheteurs cherchent à mettre au moins deux PME dans le panel (*sourcing*) des entreprises consultées, quand il y en a sur le marché concerné.

La direction des achats, avec l'appui des prescripteurs, oriente, autant que possible, les achats vers les petites et moyennes entreprises afin de soutenir leur développement, et soutiennent les entreprises régionales hors Paris ou nationales et / ou implantées en France.

5. Démarche environnementale

Une démarche environnementale est systématiquement appliquée lors des consultations par l'intermédiaire d'un questionnaire que doivent remplir les soumissionnaires.

Au-delà de cela, dans les achats le nécessitant, nous incluons systématiquement dans nos consultations des thèmes sur les produits et services recyclables ou respectant l'environnement tels que :

- papier et enveloppes recyclables ou déjà recyclés, sinon issus de forêt écologiquement gérées avec ecolabel ;
- produits d'entretien non agressifs pour l'environnement et pour le personnel qui le manipule ;
- recyclage du papier utilisé pour les sites ;
- reprise du mobilier usagé ;
- utilisation de matériaux écologiques pour les équipements ;
- revente des matériels informatiques pour reconditionnement ou destruction écologique selon les normes en vigueur DEEE.

Une diminution des émissions de CO₂ des véhicules des commerciaux a été entamée depuis plusieurs années, avec une limitation à 110 grammes actuellement.

6. Valeurs sociales

Des clauses contractuelles de respect des valeurs sociales, telles que respect physique et moral de l'individu, contrôle du travail illégal, lutte contre le travail clandestin, lutte contre le travail infantile, sont systématiquement introduites dans les contrats de prestations.

Dans les contrats mettant en jeu directement des personnes de faible qualification et de bas revenu (gardiennage, ménage, par exemple), les acheteurs veillent à ne pas entraîner les fournisseurs dans une sous-enchère sociale lors de la négociation tarifaire.

L'attestation de vigilance est demandée et remise à jour régulièrement afin de s'assurer que les fournisseurs respectent bien la réglementation en vigueur.

7. L'acheteur responsable

Les acheteurs traitent les soumissionnaires et fournisseurs avec respect dans leurs échanges et leur comportement, notamment avec honnêteté, en ne communiquant pas d'informations pouvant tromper le fournisseur sur l'ampleur du marché.

La direction des achats utilise des méthodes et outils approuvés par tous dans les rapports avec les fournisseurs, et refuse toute pratique commerciale irrégulière (travail dissimulé, non-respect de la réglementation par le fournisseur, par exemple, vente à perte ou marge nulle).

7.1. Conflits d'intérêts

De base, les acheteurs respectent le code de conduite salarié, notamment sur les aspects rétributions, avantages et cadeaux (*Guideline 8.2#6*).

Le pouvoir d'appréciation ou de décision de l'acheteur ne doit pas être influencé par la prise en considération d'intérêts personnels.

Un acheteur n'intervient pas dans un acte d'achat auprès d'un fournisseur chez lequel l'acheteur a une participation financière et / ou une connaissance personnelle (par exemple, famille, conjoint...). En cas de doute, il en informe sa hiérarchie.

7.2. Confidentialité

D'une manière générale, les acheteurs respectent la confidentialité des échanges et des sujets qu'ils traitent, tant vis-à-vis de l'interne que de l'externe.

Plus particulièrement, les informations confidentielles des fournisseurs ne sont pas diffusées, sauf autorisation de celui-ci, et protégées sur une zone serveur dédiée et protégée.

Les conditions d'achats ne sont pas communiquées aux directions achats d'autres entreprises ou à des concurrents des fournisseurs retenus.