



Date : 1/02/2015

Pourquoi une charte éthique ?

Nous considérons que, petites ou grandes, dans quelques domaines d'activités que ce soit, l'éthique ou exprimé d'une manière différente, le respect de règles autoproclamées répondant aux « valeurs » de l'entreprise, est indispensable au développement de cette dernière.

La complexité de notre environnement économique, la concurrence exacerbée, les défis environnementaux, les exigences sociétales et humaines imposent aux entreprises responsables de se fixer des missions bien au-delà de la simple rentabilité financière également indispensable.

C'est la raison pour laquelle, nous vous invitons à lire ce document et à confirmer que vous partagez les valeurs qui nous animent.

TRANSPARENCE

Conformément à ce principe, tous les éléments nécessaires à un appel d'offre sous forme d'enchères via la plate-forme PPX , devront :

- Etre rédigés soigneusement et intégrer les conditions initiales d'accès à l'enchère.
- Présenter de manière exhaustive et détaillée les références soumises.
- Décrire précisément et jusqu'à son terme, le processus (type d'enchère, prix de réserve, nombre de tours etc...)
- S'assurer de la capacité des fournisseurs participants à comprendre le processus et évaluer les enjeux et les risques.
- Proposer le support et la formation nécessaire le cas échéant.
- Avertir le fournisseur en place au moins 3 mois avant le lancement de l'enchère sauf clause contractuelle plus avantageuse.
- Préciser avant le début de l'enchère, les conditions d'attribution du contrat de fourniture (pourcentage du panel, durée du contrat, clause de sortie, révision des prix, etc...)
- S'engager sur l'attribution du contrat à l'issue du processus

Et cela de manière équitable envers tous les candidats sans aucune discrimination ou favoritisme.

PRECISION

Les packagings proposés dans le processus devront être décrits de manière complète, sur tous les aspects constitutifs (matière précise, contraintes de conditionnement ou de stockage, type d'impression , caractéristiques colorimétriques, fichiers Haute définition complets, type de découpe, plans, tracés, fiche technique, historique qualité...). La précision sur ces paramètres permettant aux fournisseurs de chiffrer les projets en évaluant avec justesse les ressources nécessaires en matériel, hommes et compétences.

Charte Ethique PPX par PIERWOOD

PERENITE

Utiliser PPX Auction signifie se projeter dans un processus « collaboratif » avec ses fournisseurs permettant les « progrès » de tous.

Le « client » doit ainsi s'attacher à s'assurer de l'adhésion de tous les participants au processus en expliquant la méthode et en mettant en place toutes les actions nécessaires à la motivation et l'intérêt des candidats.

Le client veillera à équilibrer son appel d'offre afin que « risques et opportunités » soient partagés.

Le client sera attentif aux ratios et indicateurs financiers des candidats choisis afin qu'une situation dégradée sur ce plan ne pousse pas, l'un d'entre eux vers des propositions déraisonnables.

Le client informera à l'issue de la consultation, tous les candidats des résultats et le cas échéant mettra en place des plans de progrès pour préparer les prochaines échéances.

RESPONSABILITE

Le client s'engage bien entendu à respecter les textes législatifs régissant les appels d'offres privés et en particulier sous processus d'enchère. Il s'engage en cela à ne pas « créer » un fournisseur fictif afin de faire baisser les prix de manière irrégulière. Il s'engage également à ne pas divulguer d'informations, de manière discriminatoire, avant, pendant et après le processus.

Le client devra conserver les documents relatant « l'historique » de l'enchère durant au moins une année.

EXPERTISE

PPX a été conçue par des professionnels du Packaging pour des professionnels du Packaging, aucune autre destination ne peut être envisagée.

En revanche, le client utilisera tous les outils mis à sa disposition pour que la concurrence s'exerce sur des bases saines et équitables.

Le travail réalisé par les candidats non retenus leur permettra ainsi de mieux évaluer leur positionnement sur le marché et de préparer leurs futures actions.

De nos valeurs partagées, naîtra la « confiance ».

Toute compétition génère moins de vainqueurs que de vaincus, notre volonté est d'inscrire tout le processus dans une démarche de « progrès permanent » aussi bien pour le client que pour les fournisseurs, retenus ou non.

Rejoignez nous sur ces valeurs !

Pour le client

PPX pour PIERWOOD