

LA GESTION DE L'INFORMATION
FOURNISSEURS LIEE AUX RISQUES
ET AUX OBLIGATIONS DE VIGILANCE
AU PLAN REGLEMENTAIRE,
FINANCIER & RSE
CARTOGRAPHIE DES OFFRES DE
SERVICES SUR LE MARCHE FRANCAIS

MISSION DE CONSEIL OPERATIONNEL réalisée par :

Christophe CANET
Audrey PRUDENT
Audrey SALA
Seif SBAITA
Christophe VANHOVE

Sous la direction de Christophe DELETIE, Cabinet ALTARIS



Promotion 2015-2016
ILV - Responsable des Achats



REMERCIEMENTS

Nous tenons à adresser nos remerciements :

- à Monsieur Christophe DELETIE, Associé du Cabinet ALTARIS, qui nous a guidé durant tout le déroulement de cette étude, qui a su nous prodiguer ses conseils avisés et qui nous a fait prendre conscience de toutes les facettes de cette étude.

- à Monsieur Benjamin PIERRE, notre Directeur pédagogique, qui nous a accompagné tout au long de cette étude.

- aux prestataires, qui nous ont reçus et nous ont présentés leurs sociétés et les services associés :

ACTRADIS :	Monsieur Hugo KRAUZE (Président et Fondateur de l'Entreprise),
AFNOR :	Madame Sandra DI GIOVANNI (Responsable Du Pôle Numérique & RSE) & Monsieur Charles BARATIN (Chef de Produit),
ALTARES :	Monsieur Michael LISCH (Sales Specialist),
ATEQUACY :	Monsieur David SER (Directeur Général Délégué),
ATTESTATION LEGALE :	Monsieur Renaud SORNIN (Président Fondateur),
BVD :	Monsieur Thomas PERATHONER (Responsable Marketing),
CREDITSAFE :	Monsieur Damien BARTHELEMY (Directeur),
e-ATTESTATIONS :	Monsieur Emmanuel POIDEVIN (Président Fondateur),
ECOVADIS :	Monsieur Alexis DAVID (Program Manager),
ELLISPHERE :	Monsieur Thierry BES (Responsable Communication Externe), Monsieur Olivier TRONCHON (Directeur du Marketing),
RESENER :	Monsieur Alain CHATENET (Président),
INFOLEGALE :	Monsieur Bertrand LAFFAY (Directeur Général, Fondateur),
MYPROCUREMENT :	Monsieur Ludovic GRANESE (CEO et Fondateur),
POUEY INTERNATIONAL :	Monsieur Bruno NIOUSSEL (Responsable Commercial et Grands Comptes),
PROVIGIS :	Monsieur Rémi LENTHERIC (Directeur Commercial),
SCORES & DECISIONS :	Monsieur Jérôme MARTORY (Directeur Général),
SEDEX :	Monsieur Eric CHURET (Technical Sales Consultant),
VIGEO EIRIS :	Madame Guylaine DENIEL (Head of Global Sales) Monsieur Benjamin CLIQUET (Sales Manager).

- aux sociétés utilisatrices de ces services pour nous avoir fait partager leur retour d'expérience :

2C-MANAGEMENT :	Monsieur Zeev FLATH (Conseil en Achats & RSE),
ADISTA :	Monsieur Michaël CAO (Gestionnaire d'Affaires et Acheteur Projets),
ANIOS :	Monsieur Rodolphe BRYGO, (Responsable des Achats),
ARKEMA :	Monsieur Serge DANET (European Category Manager),
BUY MADE EASY :	Monsieur Olivier AUDINO (Directeur général),
FONCIA :	Madame Fabienne LAMPEL (Directrice Achats Groupe),
HANDISHARE :	Madame Patricia GROS MICOL (Présidente),
ERDF :	Madame Véronique MOREL (Chargée de mission SI et performance achat),
IDEX :	Mme Valérie RIPPOL (Directrice des Achats),
KORIAN :	Madame Lucie CARDINAL (Acheteuse Informatique et Telecom),
LA POSTE :	Monsieur Fabien SEGUIN (Adjoint du Directeur des Achats),
LFB :	Monsieur Régis GODNAIR (Acheteur Prestations Générales & Supply Chain),
PIERRE et VACANCES :	Monsieur Christophe ROMAO (Directeur des Outils et Méthodes Achats),

SANOFI : Monsieur Sébastien BLACHE (Responsable Développement Ressources Achats) & Madame Camélia KHOCHNEVISS (Alternance Coordinateur Global Responsible Procurement Program),
SAVENCIA : Monsieur Eric COMERMAN (Méthodes et SI Achats, Direction des Achats Groupe),
SOCIETE GENERALE : Madame Marie-Estelle AUGER (Chargée d'études),
TOUTON : Monsieur Joseph LARROSE (Director, Sustainable Sourcing Department),
UGAP : Monsieur Sébastien TAUPIAC (Directeur Délégué à l'Innovation),
UNICANCER : Monsieur Luc DELPORTE (Directeur Achats).

Et Monsieur Frédéric DAUX, Chef de projet Achat au sein d'un grand groupe bancaire.

RESUME

Cette étude a été réalisée par 5 étudiants actuellement en formation Titre RNCP Niveau 1 Responsable des Achats à l'Institut Léonard de Vinci (La Défense). Elle a été menée pour le cabinet de conseil ALTARIS. Elle a permis d'identifier et de caractériser les outils et prestations qui peuvent aider l'acheteur dans la gestion des risques fournisseurs selon 3 axes : les risques financiers et économiques, l'obligation de vigilance et la démarche RSE.

Les acteurs de ces secteurs s'inscrivent dans un marché récent, multiforme et en continuelle évolution.

Derrière ces notions, quels risques se cachent véritablement pour l'acheteur et son entreprise ? Peut-il les gérer seul ? Quels prestataires peuvent l'aider ? Quelles sont leurs principales caractéristiques ? Et in fine, pour quelle valeur ajoutée ?

Cette étude s'attache à répondre à ces questions et à établir une cartographie des solutions proposées sur le marché français.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS..... 2

RESUME..... 4

SOMMAIRE..... 5

INTRODUCTION 6

PARTIE I : LES RISQUES ECONOMIQUES 7

PARTIE II : LES RISQUES OBLIGATION DE VIGILANCE20

PARTIE III : LES RISQUES RSE34

RELATION ENTRE PRESTATAIRES49

CONCLUSION GENERALE50

ANNEXES :

FICHES PRESTATAIRES.....53

BIBLIOGRAPHIE :.....72

GLOSSAIRE.....75

INTRODUCTION

Le propre du métier de l'acheteur est d'être en relation avec toutes les entités au sein de l'entreprise mais aussi et surtout à l'extérieur et avec les fournisseurs. C'est lui qui sélectionne les fournisseurs et il doit garantir la fiabilité de l'entreprise choisie car cela va également engager son entreprise.

A ce titre, les relations avec ces derniers engendrent des risques de différentes natures. Aujourd'hui, les acheteurs doivent savoir gérer ces différents risques tout en garantissant un apport de valeur ajoutée à leur entreprise. Ces risques se présentent sous différents aspects : ils peuvent être liés à la santé financière du fournisseur et hypothéquer le succès de la relation en cas de difficultés financières ou de défaillance, mais également concerner l'obligation de vigilance et engager la responsabilité civile et pénale du donneur d'ordre. L'image de l'entreprise peut également être engagée d'un point sociétal avec la notion de RSE (Responsabilité Sociale et Sociétale de l'Entreprise).

Afin de mieux comprendre l'offre de service récente et en évolution constante des prestataires qui se proposent d'aider les entreprises à mieux gérer ces risques, une étude a été menée pour le cabinet ALTARIS par un groupe de 5 étudiants dans le cadre de la formation « Responsable achats » de l'Institut Léonard de Vinci (La Défense).

Cette étude a pour objectifs, sur chacune des dimensions évoquées ci-dessus, d'identifier et caractériser les principaux acteurs présents sur le marché français, de formaliser aussi la valeur ajoutée de ces services pour la fonction achats et plus largement aux autres parties prenantes concernées par ces sujets dans l'entreprise.

Elle n'a pas pour objectif de réaliser un comparatif des prestataires au sens par exemple du Magic Quadrant du Gartner (points forts, points faibles) mais plus de proposer des clés de lecture de ce marché, d'identifier certaines des problématiques sous-jacentes aux services proposés, d'en qualifier les apports et le cas échéant les limites.

Une première étape a permis d'identifier les principaux acteurs présents en France sur ces 3 domaines.

Afin d'appréhender au mieux l'activité de chacun, un entretien par prestataire a été organisé. Ces rencontres avec les prestataires ont donné lieu à la rédaction de comptes rendus envoyés pour relecture et validation, aux personnes interviewées.

Les services proposés par ces prestataires ont ensuite été confrontés à la réalité par l'interview d'utilisateurs de ces services et outils de gestion du risque fournisseur.

Il s'agissait de rencontrer des responsables de services Achats qui utilisent les solutions de ces prestataires : tous les retours d'expérience ont fait l'objet d'une fiche de synthèse qui a été adressée pour relecture aux personnes concernées.

Ces différents entretiens ont alimenté la réflexion sur la proposition de valeur de ces acteurs en termes de gestion du risque et ont permis la rédaction de l'étude.

Cette étude s'est déroulée sur trois mois : elle a débuté mi-janvier 2016 pour se terminer début avril 2016.

Elle s'appuie sur les interviews des 18 prestataires identifiés. Elle a été pondérée par une quarantaine de retours d'expérience émanant de 19 entreprises différentes.

Ce rapport s'articule donc autour des grands domaines de risques pour les acheteurs, sur le fil rouge de notre étude, les risques financiers, l'obligation de vigilance et le risque lié à la démarche RSE.

PARTIE I : LES RISQUES ECONOMIQUES

1. Contexte	8
1.1 Les risques économiques	8
1.2 Analyse des risques financiers	8
1.3 Les risques fournisseurs	9
1.4 Gestion des risques fournisseurs	10
2. Les acteurs présents sur le marché français	11
2.1 Altares (2006)	11
2.2 Bureau Van Dijk (1989)	11
2.3 Creditsafe (2006)	11
2.4 Ellisphere (2014)	11
2.5 Infolegale (2008)	11
2.6 PoueyInternational (1997)	12
2.7 Scores & Décisions (2007)	12
3. Caractéristiques et analyse du marché	12
3.1 Origine des intervenants du secteur	12
3.2 Services / prestations	13
3.3 Plateformes & intégration SI achats	14
3.4 Modèle économique	15
3.5 Chiffres d'affaires respectifs de ces acteurs sur le marché français	15
3.6 Tableau de synthèse	16
4. Apports de valeur et limites	17
4.1 Les apports pour une organisation achat	17
4.2 Les limites	18
4.3 Retour sur expérience de services Achats	18
5. Conclusion	19

1. Contexte

1.1 Les risques économiques

Lorsque l'on parle de risques économiques, il faut bien distinguer deux types de risques.

1.1.1 *Les risques macro-économiques :*

Ce sont les risques liés à un positionnement géographique dans une économie mondialisée. Ces risques peuvent être par exemple : la conjoncture économique d'un pays, une instabilité politique, les lois et règlements, le taux de change, les règles sociales ou encore les niveaux d'infrastructures et la fiscalité.

1.1.2 *Les risques micro-économiques :*

Ils sont plus communément appelés les risques financiers car ils sont liés à un secteur d'activité, un marché, une entreprise et tout autre organisme à but lucratif.

Les risques financiers peuvent être de différentes formes : les risques liés à l'actionnariat, les risques d'investissements, les risques d'impayés clients, les risques fournisseurs, etc

1.2 Analyse des risques financiers

Les premiers acteurs à avoir demandé des analyses des risques financiers et des enquêtes sur des sociétés ciblées sont les investisseurs, des personnes physiques ou morales désireuses de rentrer au capital d'une autre société.

L'utilisation des analyses des risques financiers a très vite été exploitée afin d'anticiper les impayés clients par les directions commerciales. Les analyses sont devenues de plus en plus précises afin de déceler les risques de défaillance des clients ou partenaires pour, par exemple, prévoir la perte d'un client ou accepter, ou non, de contractualiser avec un nouveau client.

Nous allons, dans cette étude, nous focaliser sur les risques financiers du point de vu des acheteurs.

Depuis la crise financière de 2008, nous assistons à une véritable prise de conscience par les entreprises, et plus particulièrement les directions achats, de l'importance de la gestion des risques financiers de leurs fournisseurs.

Dans les entreprises ayant mis en place un processus de gestion des risques, les achats ont pris une place de plus en plus importante. Leur rôle est majeur dans la détection des risques fournisseurs et leur gestion.

1.3 Les risques fournisseurs

Les risques financiers liés à un fournisseur peuvent être de plusieurs types mais deux ont un impact particulier sur une entreprise cliente : le risque de défaillance et le risque de dépendance.

1.3.1 *Le risque de défaillance*

Les difficultés financières et a fortiori la défaillance d'un fournisseur non anticipée peuvent impacter directement les livraisons et de fait la production.

Le fournisseur va-t-il garder sa capacité à poursuivre l'activité ? Sachant que la rentabilité d'un fournisseur ne permet pas de garantir sa pérennité. Va-t-il garder sa capacité à financer son BFR ? Sinon, qui va financer le crédit client et ses stocks ? Va-t-il garder sa capacité à investir et acquérir du matériel ou des outils plus performants ? Va-t-il être porteur d'innovations ?

Autant de questions que d'impacts pour une entreprise cliente. Le risque de défaillance d'un fournisseur peu devenir un aspect hautement stratégique.

1.3.2 *Le risque de dépendance*

Le risque de dépendance est réel. Il est basé sur l'article L4426 du code du commerce qui énonce dans son alinéa 5.

« 1.-Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers :

5° De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels [...]

[...] pour l'appréciation de la durée, la jurisprudence a également égard au poids que représentait l'auteur de la rupture au sein du chiffre d'affaires global de la victime. »

Il n'est pas fait mention explicitement dans cet article d'un taux de dépendance précis à respecter au regard du droit commercial

Qu'en est-il alors du CA et du taux de dépendance ?

C'est un risque à surveiller afin d'éviter toute action en justice suite à un désengagement. Il est simple à calculer (CA HA chez le fournisseur/CA du fournisseur) mais un peu plus compliqué à piloter car, dans certains cas, il oblige à la diversification des fournisseurs et empêche donc toute massification ou globalisation.

Ces catégories de risques sont à croiser avec deux tendances qui augmentent considérablement le niveau de risques :

- L'ouverture vers les pays à bas coûts et les risques inhérents ;
- L'externalisation stratégique : dans une volonté de se recentrer sur leur cœur de métier, les entreprises externalisent des fonctions stratégiques et prennent des risques.

1.4 Gestion des risques fournisseurs

Dans certains secteurs d'activité, les apports des fournisseurs peuvent représenter jusqu'à 2/3 de la valeur ajoutée d'une entreprise.

Les fonctions achats, ayant un rôle d'interface entre les fournisseurs et l'entreprise, se voient impliquées de façon plus importante dans la gestion des risques financiers liés aux fournisseurs. Elles sont de plus en plus demandeuses d'informations financières afin d'anticiper les risques fournisseurs de la même façon que les directions commerciales anticipent les risques clients.

La bonne vieille méthode consistant à réaliser soi-même, ou avec la collaboration du département comptabilité, l'analyse financière est aujourd'hui dépassée car elle représente une photo à l'instant « T » d'une entreprise et constitue un travail très chronophage.

De plus, l'accélération des cycles de vie des entreprises et de leur santé financière implique une mise à jour régulière et fréquente des informations ainsi construites.

Enfin, une analyse financière ne prend pas en compte les aspects qualitatifs d'un fournisseur, ni les tendances du marché sur lequel il évolue.

Aujourd'hui, les acheteurs ne peuvent utiliser leur temps à réaliser des analyses financières sur les fournisseurs qu'ils sélectionnent puis suivre leur santé financière sur la durée du contrat.

Certains acheteurs se sont naturellement tournés vers des prestataires externes leur permettant d'avoir accès à l'information financière souhaitée et pondérée par des informations qualitatives. Ils ont fait le choix d'externaliser l'analyse financière des fournisseurs.

Cette partie de l'étude porte principalement sur les acteurs du marché permettant aux acheteurs d'avoir accès aux informations financières.

2. Les acteurs présents sur le marché français

2.1 Altares (2006)

Altares est issue du rapprochement de Dun&Bradstreet (D&B) et la société française BIL (Base d'Information Légale).

Partenaire exclusif de D&B pour la France, Altares collecte, structure et rend homogène la donnée française pour intégration dans la base D&B (D-U-N-S® Number (Data Universal Numbering System))¹ Altares est la seule société à pouvoir commercialiser les solutions D&B sur le territoire français.

La base de données couvre plus de 240 millions d'établissements dans 220 pays.

2.2 Bureau Van Dijk (1989)

Bureau Van Dijk est une société d'origine Belge présente dans 24 pays et possédant 32 filiales.

Un des métiers de BvD est d'agrèger et d'harmoniser l'information sur les sociétés quelle que soit leur nationalité. Elle exerce son activité sous la marque BVDINFO et propose des informations financières et commerciales B2B.

BVDINFO dispose d'une base de données de 200 millions d'entreprises dans le monde.

2.3 Creditsafe (2006)

Créée en 1997 en Norvège (en France depuis 2006), Creditsafe est présent dans 10 pays.

Leur activité est le négoce de données. Creditsafe achète les données, vérifie les informations financières, légales et réglementaires et développe des bases de données qu'il met à disposition de ses clients.

2.4 Ellisphere (2006)

Coface Service (2006) devient Ellisphere en 2014. C'est une filiale de Natixis au même titre que la Coface.

Ellisphere délivre de l'information économique et financière sur les entreprises.

Ellisphere gère et diffuse une base de données de 13 millions d'entreprises en France et de 124 millions d'entreprises dans le monde via le réseau BIGnet et d'autres partenaires.

2.5 Infolegale (2008)

Infolegale est une société française spécialisée dans la production et la diffusion, d'informations légales, capitalistiques et financières sur les entreprises et leurs dirigeants.

Elle a pour vocation de collecter, analyser, interpréter et restituer les informations issues de sources publiques et privées afin d'injecter de la valeur ajoutée dans le marché du renseignement commercial B to B.

¹Le Data Universal Numbering System, dont l'acronyme est DUNS ou D-U-N-S, est un système développé par l'agence de notation Dun & Bradstreet (D&B), qui assigne un identifiant numérique unique, intitulé « DUNS number », à chaque personne morale. Il a été introduit en 1963 par D&B dans le cadre de son activité d'évaluation de crédit. Il est maintenant devenu un standard mondial. Parmi les organismes utilisant le DUNS, on peut citer la Commission européenne, l'Organisation des Nations unies ou encore le gouvernement fédéral des États-Unis.

2.6 PoueyInternational (1997)

Créée en 1884, Pouey International a plus de 130 ans d'existence. C'est une société française présente dans 3 pays.

Spécialisé dans le renseignement d'affaires, associé à une expertise financière, Pouey International exerce son activité principalement autour de la gestion du risque client.

2.7 Scores & Décisions (2007)

Créée en 2007 sur l'initiative d'anciens collaborateurs du secteur. Ils ont plus de 20 ans d'expérience cumulée dans le métier de l'information légale.

Scores & Décisions est un acteur du marché de l'information et de l'évaluation des entreprises.

Son cœur de métier est l'information juridique et financière et l'évaluation des entreprises.

Score & Décisions dispose de plusieurs millions de références dans 130 pays.

3. Caractéristiques et analyse du marché

3.1 Origine des intervenants du secteur

Afin de déterminer d'où viennent les acteurs de ce marché, les codes NAF de chacun sont très révélateurs :

Altareas	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion
BVD	Conseil en systèmes et logiciels informatique
CreditSafe	Activités des agences de recouvrement de factures et des sociétés d'informations financières sur la clientèle
Ellisphere	Traitement de données, hébergement et activités connexes
Infolegale	Activités des agences de recouvrement de factures et des sociétés d'informations financières sur la clientèle
Pouey International	Activités des agences de recouvrement de factures et des sociétés d'informations financières sur la clientèle
Scores & Décisions	Traitement de données, hébergement et activités connexes

Il y a 4 codes NAF différents sur 7 entités concurrentes.

Les origines et l'ancienneté des sociétés sont très différentes. Certaines ont plus de 130 ans et sont issues de l'enquête de terrain, financière et sur les personnes, d'autres ont moins de 10 ans et sont nées avec l'ère du numérique et l'accès facile et rapide à l'information.

Certaines sont supportées par de grands réseaux internationaux, d'autres se limitent au territoire français.

3.2 Services / prestations

L'ensemble des acteurs propose des informations financières et juridiques sous différentes formes : enquêtes / études, conseils et recommandations, valorisation de référentiel fournisseurs, accès à une plateforme internet, etc....

D'après plusieurs retours d'expériences, l'objectif d'un acheteur quand il fait appel à ce genre de service est d'obtenir un référentiel fournisseur propre, consolidé par liens capitalistiques, agrémenté d'un score de défaillance et d'un taux de dépendance.

Certains acteurs capitalisent sur les études et enquêtes terrain afin de pondérer les informations financières par du contenu qualitatif (qualité de l'innovation, notoriété du chef d'entreprise, investissements, R&D, etc.)

D'autres bénéficient de leur propre système de référencement leur permettant de se libérer des siren, n° de TVA intracommunautaire et autres systèmes intrinsèques à chaque pays.

3.2.1 *Fournitures d'informations financières :*

Ce sont les informations brutes, non analysées sans réelle valeur ajoutée :

- Soldes intermédiaires de gestion
- Ratios financiers

3.2.2 *Le scoring*

Chaque prestataire propose son propre score « financier », nommé scoring. Les éléments pris en compte et les méthodes de calcul varient, mais ils partent tous de la même base que sont les informations financières.

Le scoring est un système d'indicateurs permettant d'évaluer la santé financière d'une société d'un coup d'œil.

Composantes prises en compte, différentes selon les acteurs dans le calcul du scoring : (algorithmes des différentes informations quantitatives et qualitatives) :

- Indicateurs financiers calculés ;
- Apport qualitatif grâce aux enquêtes terrain et téléphonique ;
- Etudes de marché et économiques ;
- Veille active sur les entreprises ;
- Données structurées : origine publique ;
- Données déstructurées : informations sur les dirigeants ;
- Analyse des données liées à d'autres activités du prestataire, (ex : gestion du risque client) ;
- Analyse des comportements de paiement.

Les questions sont : quelle est la pertinence, la cohérence, l'affinage de l'information communiquée ? Comment est calculé le score ? Avec quelles variantes ? Comment est-il pondéré ?

3.2.3 *Valorisation d'une base fournisseurs*

- Mise en qualité (nettoyage de panel fournisseurs)
- Enrichissement d'informations (scoring, liens capitalistiques, variables qualitatives (ex : réputation d'un dirigeant d'entreprise, comportements de paiement))
- Segmentation de panel : code NAF /APE

3.2.4 Services complémentaires :

- Enquêtes et études sur mesure
 - Enquêtes financières ou extra-financières sur les clients, les fournisseurs et les dirigeants et les actionnaires
 - Etudes de marchés, de risques pays, sectorielles, etc.
- Conseils et recommandations
 - Suite aux enquêtes
 - Suite aux études
 - Aide à la décision et au management d'une base de données qualifiée
- Sourcing
- Outils : certains outils peuvent être pilotés comme un SRM/CRM
- Veille économique et risque d'image (réputations, actionnariat)

3.2.5 Mise à jour des informations

Au-delà des questions de la pertinence des informations, des analyses ou du calcul du scoring, un autre problème se pose. Le problème dit de la « photo » ou du « rétroviseur ». On possède l'information maintenant, à l'instant « T », elle reflète le passé mais permet-elle d'aider à anticiper ce qui se passera demain ?

Nous parlons donc de mise à jour des informations. A quelle fréquence les informations sont renouvelées, complétées, adaptées ? L'aspect des mises à jour élimine les enquêtes / études et valorisation de données via fichier type « Excel » du sujet. Les mises à jour concernent les informations accessibles via une plateforme internet ou un web service.

Certains acteurs garantissent une mise à jour des indicateurs et des informations à chaque connexion, d'autres font des mises à jour régulières sur des périodes prédéterminées (tous les 3 mois par exemple).

Voici donc le nerf de la guerre de l'ensemble de ces démarches : comment avoir une information fiable, pertinente, au bon moment qui permette à l'acheteur de mettre en œuvre les actions de prévention nécessaires en cas de signal d'alerte ?

3.3 Plateformes & intégration SI achats

Prestataires	Portails SaaS	Web service (SRM / ERP)
Altaires	• INTUIZ	Oui
BVD	• ORBIS • ProcurementCatalyst	Oui
CreditSafe	• Credisafe.fr	Oui
Ellisphere	• ELLIPRO	Oui
Infolegale	• Extranet.infolegale.fr	Oui
Pouey International	• Score3 • Score MAP	En développement
Scores & Décisions	• Oui	Oui

3.4 Modèle économique

Dans le cas de ce secteur, il existe un seul modèle économique. C'est toujours le client demandeur de l'information qui paye.

Les acteurs vont chercher des informations via des sources diverses telles que : l'INSEE, le Bodacc, le RNCS, les bilans des entreprises, des enquêtes, et toutes autres sources. Ils valorisent ces informations et les commercialisent sous différentes formes.

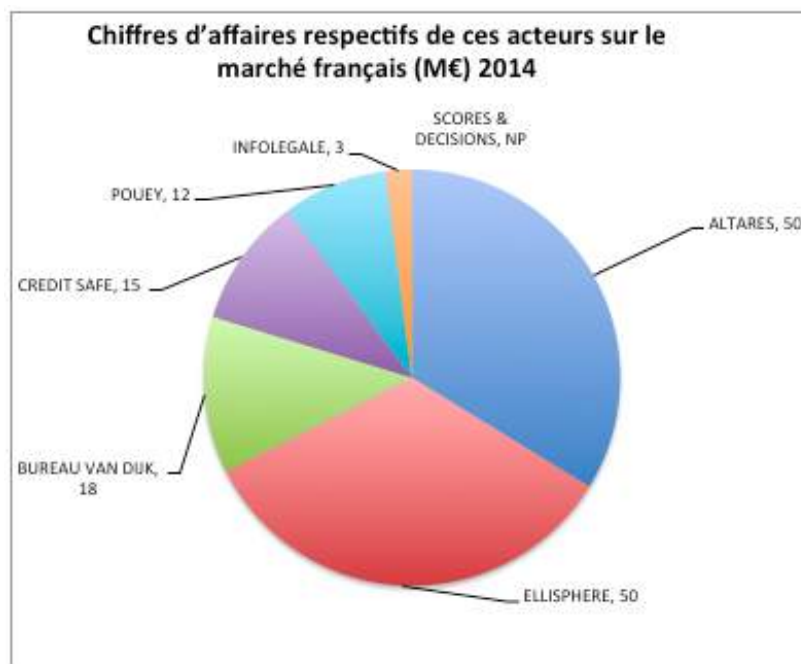
Il n'y a donc pas de débat sur le « qui paye » mais plutôt sur le « comment on paye » (abonnement, unité...)

Selon les modèles d'accès aux données, on peut trouver les schémas suivants :

- Valorisation de fichiers (référentiel fournisseur) :
 - Coût au siren, n° de TVA intracommunautaire ou numéro DUNS
 - Coût à l'information / Indicateur / scoring
 - Coût par unité (l'entreprise cliente achète un certain nombre d'unités qui permettent de commander des prestations)
- Accès à un portail SaaS :
 - Abonnement avec accès à l'ensemble de la base donnée
 - Abonnement basé sur un nombre de sociétés précis
- Webservice :
 - Souvent un mix entre abonnement à l'information et package de mise en place (set up / data / accompagnement)
- Etudes et analyses : sur devis
- Conseils et recommandations
 - Sous forme de devis
 - Sous forme d'options (coût supplémentaire à l'abonnement au portail)

3.5 Chiffres d'affaires respectifs de ces acteurs sur le marché français

Ces informations comprennent l'ensemble des activités de chaque entreprise et non spécifiquement l'information fournisseurs.



3.6 Tableau de synthèse

	ALTARES	BUREAU VAN DIJK	CREDITSAFE	ELLISPHERE	INFOLEGALE	POUEY INTERNATIONAL	SCORES & DECISIONS
FICHE D'IDENTITE							
Date de création	2006	1989	2006	2005	2008	1884	2007
Origine	Rapprochement de BIL (société Française) et de Duns&Bradstreet	Belge	Norvège	Anciennement Coface Service, Française	Française	Française	Française
Statut	SAS	SASU	SAS	SA	SAS	SA	SAS
Code NAF	7022Z Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	6202A Conseil en systèmes et logiciels informatiques	8291Z Activités des agences de recouvrement de factures et des sociétés d'informations financières	6311Z Traitement de données, hébergement et activités connexes	8291Z Activités des agences de recouvrement de factures et des sociétés d'informations financières	8291Z Activités des agences de recouvrement de factures et des sociétés d'informations financières	6311Z Traitement de données, hébergement et activités connexes
Adresse	Nanterre	Paris 9	Roubaix	Nanterre	Lyon	Bordeaux	Rambouillet (78)
Contact	Michael Lisch Sales Specialist	Thomas Perathoner Responsable marketing	Damien Barthelemy Directeur	Thomas Abikhalil Directeur commercial	Bertrand Laffay Directeur Général	Bruno Nioussel Responsable Commercial et Grands Comptes	Monsieur Martory Directeur général
Contact mail	michael.lisch@altares.com	Thomas.Perathoner@bvdfinfo.com	Damien.Barthelemy@creditsafe.fr	thomas_abikhalil@ellisphere.com	bertrand.laffay@infolegale.fr	bruno.nioussel@pouey-international.fr	jmartory@scores-decisions.com
Capital social	2 404 714,02 €	200 000,00 €	37 000,00 €	2 500 002,00 €	1 060 061,20 €	396 500,00 €	618 450,00 €
Effectif	300 en France	30 en France 600 dans le monde	960	350 en France	150 à 200 France / Filiales / Etranger	160	20
Chiffre d'affaires (K€)	50 M€ en France	18 M€ en France 250 M€ dans le monde	15 M€	50 M€	3,55 M€	12 M€	NP
Présence	Altaires en France D&B dans 220 pays	24 pays	Monde	Ellisphere en France Réseau partenaires Monde	Monde	3 pays en Europe	Monde
PLATEFORME ET INTEGRATION SI							
Nom de la plateforme (outil)	INTUIZ	ORBIS / PROCUREMENT CATALYST	3D Ledger	ELLIPRO	EXTRANET INFOLEGALE	SCORE3 et SCOREMAP	Extranet Scores & Décisions
Fonctionnement	SaaS ou webservice	SaaS ou webservice	SaaS ou webservice	SaaS ou webservice	SaaS ou webservice	SaaS ou webservice	SaaS ou webservice
Intégration dans outil SRM/ERP	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Outil utilisé par :	Achats	Achats	Achats	Achats	Achats	Achats	Achats
PERIMETRE							
Nombre de secteur couvert	Tous	Tous	Tous	Tous	Tous	Tous	Tous
Nombre de pays	220	24	9	220	220	3	79
Nombre d'entreprises	240 millions	200 millions	-	124 millions	-	-	-
PRINCIPALES DONNEES							
Ratios financiers (SIG)	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Scoring financier	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Valorisation de référentiel	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Alerte email	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
MODELE ECONOMIQUE							
Abonnement (accès portail et webservice)	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
A la carte / Sur mesure	Oui	Oui	-	Oui	Oui	-	-
RELATIONS							
Obligation de vigilance	e-Attestations Provigis		Myprocurement		Attestation Légale (participation)		Actradis
RSE		Afnor Solutions Achats					

4. Apports de valeur et limites

4.1 Les apports pour une organisation achat

4.1.1 *Pilotage du risque économique*

- Gestion des risques financiers des fournisseurs
 - Informations financières qualifiées et scorées
 - Indicateurs de défaillance et de dépendance
 - Enquêtes et études sur mesure
 - Veille sectorielle
 - Système d'alertes
 - Conseils et recommandations en gestion de risques
- **Point de vue des acheteurs :**
 - Gain de temps vs analyse financière interne
 - Facilité d'accès
 - Apport d'expertise
 - Apport de valeur, de contenu
 - Tableaux de bord et indicateurs

4.1.2 *Valorisation d'une base fournisseurs*

- Fiabilisation de référentiel fournisseur : mise en qualité
 - Siretisation / dédoublonnage
 - En activité/ en cessation
 - Liens capitalistiques
- Enrichissement de panels fournisseurs
 - Informations financières /scoring
- Segmentation de panel par :
 - Code NAF /APE
 - Niveaux de risques
- Piloter son panel fournisseurs
 - Gestion de portefeuilles (par acheteur, catégorie achat)
 - Mise à jour du référentiel (déménagements, rachats, cessations, actionnariat...)
- Ajout de nouveaux fournisseurs (financièrement qualifiés)
 - Sourcing
 - Sourcing international
- **Point de vue des acheteurs :**
 - Tenir un panel de fournisseurs à jour
 - Prévoir les risques financiers sur un panel de fournisseurs sélectionnés (fournisseurs à risques)
 - Repérer des possibilités de contrats cadres (massification par entité mère)

Ce qui ressort principalement des retours sur expérience collectés sont clairement le **gain de temps** par rapport à une analyse financière faite en interne et une **facilité d'utilisation et d'accès**. Le coût est, en général, qualifié d'acceptable.

4.2 Les limites

- Scoring
 - Comment est composé le scoring, sur la base de quelles informations extra financières ? quelle est la pertinence de ces informations ?
 - Quelle est l'actualité de l'information. A-t-elle 6 mois ou 3 jours ?
- Fiabilité
 - Manque d'information sur certaines zones géographiques, notamment les pays d'Asie et d'Afrique ;
 - Des confusions peuvent être faites entre siren et siret, usines et sièges sociaux pour les demandes basées sur un simple nom de société ;
 - Les bases de données proposées ne sont pas toujours complètes ;
 - Certaines données sont standards, sans valeur ajoutée.
- Accès à l'information via SI
 - Les alertes emails ne sont pas toujours optimisables (requêtes exactes), elles sont souvent généralistes.
 - Les portails de base ne permettent pas toutes les fonctionnalités en termes de traitement des informations
 - Défaut d'application mobile, peu de fournisseurs la proposent

4.3 Retour sur expérience de services Achats

Ce tableau est une synthèse des avis recueillis auprès de 12 entités achats utilisant les services de ces prestataires pour la gestion des informations financières de leurs fournisseurs.

	Points positifs	Points négatifs
Informations / base de données	- Scoring, aperçu immédiat de la santé d'une entreprise - Ratios Financiers et CA d'un coup d'œil	- Actualité des données - Doutes sur la fiabilité des données - Liens capitalistiques pas toujours pris en compte - Complétude des bases de données
Plateforme internet	- Facile d'utilisation - Rapide d'accès - Tableaux de bord compréhensibles et pilotage simple	RAS
Services	- Systèmes d'alertes - Hotline réactive	- Clarté de l'offre et de ses options (coûts supplémentaires à prévoir) - Services complémentaires payants
International	Selon les prestataires, la base de données internationale et son accès sont un atout ou une faiblesse	

Il y a 2 points sur lesquels toutes les personnes interrogées étaient unanimes. Le premier est que les outils sont pratiques. Le second est qu'il permet de prendre des décisions plus rapidement.

5. Conclusion

Les entreprises analysées dans cette étude répondent-elles aux besoins d'un service achat en termes d'informations financières et d'intégration dans des SI ?

La réponse est oui. Cependant attention à la sur-qualité par rapport aux solutions proposées par les acteurs. Les solutions sont riches et variées et les besoins des organisations achats sont plutôt simples et récurrents en matière de risques fournisseurs.

Effectivement, d'après les retours sur expérience, les besoins en termes de risques fournisseurs sont satisfaits avec très peu de données, un chiffre d'affaire, un score de solvabilité, des alertes emails, quelques ratios financiers dans un quart des cas, voire les comportements de paiement.

Au-delà de l'information sur les risques, ces services permettent le nettoyage et l'enrichissement de fichiers et de référentiels fournisseurs (liens capitalistiques, cessations, segmentation, etc.).

Les entreprises analysées répondent parfaitement à ces besoins et sont souvent porteuses d'innovations en termes d'indicateurs et de tableaux de bord. Ils ont très peu de demandes de création d'indicateurs particuliers ou sur mesure. Ils sont force de proposition dans ce domaine.

La grande majorité des prestataires du secteur propose une Plateforme Internet et une possibilité de web services avec un SRM ou un ERP. L'intégration dans des SI n'est plus réellement un sujet pour plus de 90% d'entre eux. « *Le marché l'exige* ». Néanmoins, on peut constater que le marché s'oriente vers deux directions, d'un côté les fournisseurs d'informations B2B et de l'autre ceux qui se positionnent comme éditeurs de logiciels.

Selon l'évolution choisie, ces prestataires devront tenir compte des souhaits des acheteurs. Ceux-ci s'orientent vers un outil regroupant le portefeuille fournisseur agrémenté d'informations réglementaires, RSE, juridiques et financières. Ce schéma est plutôt celui d'un SRM sur lequel viendraient se plugger les différents intervenants de chaque domaine.

Afin de choisir le bon prestataire, il revient aux acheteurs de réaliser une analyse des besoins très complète. Effectivement, dans un premier temps, l'utilisation de ce genre d'outil peut s'avérer transversale dans une entreprise (directions financières, commerciales et achats), dans un second temps, les offres des prestataires étant très riches, il est difficile de jauger le juste nécessaire pour acheter au mieux disant.

In fine : l'objectif pour un acheteur qui utilise ce type de solution est de constater rapidement la santé financière, le taux de dépendance et le segment de ses fournisseurs pour faciliter la prise de décision.

L'atteinte de cet objectif sera toujours limitée par le fait que ces informations traitent du passé et d'une partie du présent, mais également du fait qu'elles ne prennent pas en compte les signaux faibles (climat social, nouvelles tendances). Elles permettent donc une anticipation toute relative

PARTIE II : LES RISQUES OBLIGATION DE VIGILANCE

1. Contexte de l'obligation de vigilance	21
2. Les acteurs présents sur le marché français	22
2.1 Actradis (créée en 2008)	22
2.2 Attestation Légale / ALG (créée en 2010).....	23
2.3 Attestlink (créée en 2002 – l'offre obligation de vigilance a été créée en 2015).....	23
2.4 e-Attestations (créée en 2008)	23
2.5 My Procurement (créée en 2011)	24
2.6 Provigis (créée en 2000).....	24
2.7 Les acteurs à l'étranger	24
3. Caractérisation / Analyse du marché	25
3.1 Processus de l'obligation de vigilance sur les plateformes :.....	25
3.2 Prestataires : Origines, contrastes et caractéristiques	26
3.3 Le modèle économique.....	29
3.4 Les secteurs d'activité principalement concernés.....	30
3.5 Qui sont les donneurs d'ordre ?	30
3.6 Plateformes & intégration avec les SI achats des donneurs d'ordre	30
3.7 La mutualisation des données et le projet d'une plateforme commune à plusieurs prestataires	30
3.8 Open-data	31
4. Apport de valeur et limites.....	32
4.1 Apports	32
4.2 Limites	32
5. Conclusion	33

1. Contexte de l'obligation de vigilance

Depuis 2004, la lutte contre le travail dissimulé est une priorité pour l'Etat. Un premier plan d'action a été instauré en 2004-2005, accompagné d'une intensification des contrôles.

En 2005, un premier décret demande la délivrance d'un certificat prouvant que le sous-traitant est à jour de ses cotisations sociales et de ses charges fiscales (Décret n°2005-1308 du 20 octobre 2005).

Ce décret concerne les sociétés françaises ainsi que les entreprises étrangères disposant d'une entité ou de personnel détaché, basés en France.

Le code du travail imposait au bénéficiaire d'une prestation de se faire remettre par son sous-traitant une « attestation de fourniture des déclarations sociales » prouvant qu'il s'était effectivement acquitté de ses obligations déclaratives auprès de l'organisme de protection sociale dont il relevait.

Cette seule attestation permettait à un sous-traitant de conclure un contrat alors qu'il n'avait effectué aucun paiement de ses cotisations et contributions sociales. Ainsi le donneur d'ordre courait le risque de contracter avec un prestataire défaillant dans ses obligations de paiement envers l'organisme de recouvrement.

En 2012, le législateur implique le donneur d'ordre en lui demandant de vérifier les documents de ses sous-traitants pour tout montant supérieur à 3000€ (décret n°2011-1601 du 21 novembre 2011).

Désormais, l'attestation est délivrée seulement si le sous-traitant est également à jour du paiement de ses cotisations et contributions sociales.

Le donneur d'ordre doit s'assurer que l'attestation remise est authentique et en cours de validité.

Les informations mentionnées sur l'attestation doivent également lui permettre de s'assurer de la capacité de son sous-traitant à assumer la charge de travail faisant l'objet du contrat.

En 2015, le montant passe de 3000 à 5000€ HT.

Le donneur d'ordre doit s'assurer, tous les six mois et jusqu'à la fin du contrat, que son sous-traitant s'acquitte de ses obligations déclaratives et du paiement des cotisations et contributions sociales. Pour ce faire, ce dernier doit présenter au donneur d'ordre une attestation de vigilance.

3 documents sont obligatoires :

- **Extrait Kbis (registre du commerce et des sociétés)**
- **Attestation de vigilance (URSSAF, RSI, MSA, Maison des artistes, ...)**
- **Liste des travailleurs étrangers hors CE ou Attestation de non-emploi de salariés étrangers hors CE** (pour chacun des contrats signés avec le sous-traitant)

Si cette loi du code du travail n'est pas respectée, le donneur d'ordre engage sa responsabilité civile et pénale.

➤ **Responsabilité civile :**

Sa solidarité financière peut être engagée :

- s'il fait l'objet d'une condamnation pénale pour avoir recouru en toute connaissance de cause et directement à celui qui exerce un travail dissimulé.
- ou si son sous-traitant est verbalisé pour travail dissimulé en application de l'article L. 8222-2 du Code du Travail.

Il peut alors être tenu de payer solidairement avec le sous-traitant en infraction les cotisations sociales, pénalités et majorations dues par ce dernier ainsi que les rémunérations, indemnités et charges dues à raison de l'emploi de salariés dissimulés, pour avoir méconnu les dispositions de l'article L. 8222-1 du Code du Travail.

➤ **Responsabilité pénale :**

Si le donneur d'ordre n'a pas obtenu l'attestation de la part de son sous-traitant ou si l'attestation n'est pas en cours de validité et qu'il décide de conclure ou prolonger la relation contractuelle, il pourra être poursuivi pénalement.

Le donneur d'ordre a alors une obligation de diligence (art L. 8222-5 du Code du Travail) :

Le donneur d'ordre qui est informé, notamment par l'Urssaf, que son sous-traitant ne respecte pas ses obligations déclaratives doit enjoindre celui-ci, dans les 24 heures, de faire cesser cette situation, par lettre recommandée avec accusé de réception (loi Savary du 10 juillet 2014).

Le nouveau code des marchés publics

Afin de faciliter la participation des PME aux marchés publics, le principe du « only once » recommande de fournir une seule fois les attestations fiscales et sociales via une plateforme électronique.

Ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics

Voici l'article 45 alinéa 6 du code des marchés publics :

« VI.-Les candidats ne sont pas tenus de fournir les documents et renseignements que le pouvoir adjudicateur peut obtenir directement par le biais d'un système électronique de mise à disposition d'informations administré par un organisme officiel ou d'un espace de stockage numérique, à condition que figurent dans le dossier de candidature toutes les informations nécessaires à la consultation de ce système ou de cet espace et que l'accès à ceux-ci soit gratuits. »

2. Les acteurs présents sur le marché français

2.1 Actradis (créée en 2008)

- Origine : Immobilier, BTP

- Philosophie : gestionnaire de dossier administratif unique

- Secteur : bâtiment et immobilier, se développe dans d'autres secteurs d'activités : restauration, événementiel, banques, services aux entreprises, ... Propose un service pour les donneurs d'ordre : « Actradis + » qui lui permet de gérer ses fournisseurs via des tableaux de bord.

- Modèle : le client principal est le fournisseur. Volonté de développer le sourcing et de créer un système de réseau qui permette aux donneurs d'ordre de sélectionner les fournisseurs à jour.

2.2 Attestation Légale / ALG (créée en 2010)

- Origine : Immobilier, BTP
- Philosophie : ALG s'assure de la conformité des fournisseurs et des sous-traitants.
- Secteur : bâtiment et immobilier, se diversifie sur l'événementiel, la sécurité, l'environnement et opère maintenant avec des donneurs d'ordre publics grâce au GIE OPERA.
- Modèle : le modèle est basé sur l'intelligence collaborative et la création d'un réseau type LinkedIn. L'objectif est de développer le sourcing des fournisseurs conformes et le réseau.

2.3 Attestlink (créée en 2002 – l'offre obligation de vigilance a été créée en 2015)

- Origine : optimisation RH et performance sociale (maison mère : Atequacy)
- Philosophie : apporter un contrôle supplémentaire à ses clients
- Secteur : entreprises intermédiaires de tous secteurs.
- Modèle : le but est de créer un maillage entre toutes les entreprises utilisatrices. Tous les acteurs (donneur d'ordre et fournisseur) qui s'enregistrent sont sur un même niveau. La solution ne s'adresse pas spécifiquement aux acheteurs.

2.4 e-Attestations (créée en 2008)

- Origine : intérim
- Philosophie : automatisation de la récupération et du contrôle des documents.
- Secteur : public (partenariat avec l'UGAP) et privé, tout secteur.
- Modèle : les donneurs d'ordre achètent des données pour vérifier les informations de leurs fournisseurs sur les risques légaux et réglementaires. e-Attestations dispose d'un conseil juridique.

2.5 My Procurement (créée en 2011)

- Origine : assurance
- Philosophie : solution BtoB complète à l'attention des acheteurs.
- Secteur : tout type de secteur
- Modèle : la solution couvre l'obligation de vigilance en collectant et vérifiant par un tiers de confiance les documents obligatoires. Mais c'est avant tout un produit d'appel permettant à My Procurement de proposer aux entreprises une suite complète d'outils pour faciliter le travail des Services Achats (sourcing, gestion des appels d'offres...).

2.6 Provigis (créée en 2000)

- Origine : assurance
- Philosophie : prend en charge la collecte et la vérification des documents réglementaires et légaux des fournisseurs
- Secteur : tout secteur privé comme public
- Modèle : plateforme de collecte électronique. Un chargé de déploiement suit le client tout au long du processus d'intégration. Provigis dispose d'un back office juridique.

Autres offres présentes en France :

On voit apparaître également des acteurs proposant des solutions en « marque blanche », comme Buy Made Easy avec son service Vigilegal qui s'appuie sur My Procurement.

Mais aussi des acteurs qui se spécialisent dans certains domaines comme GedTrans (gestion documentaire dans le secteur du transport), créée en 2014, et qui aurait pu faire partie de notre étude.

2.7 Les acteurs à l'étranger

A l'étranger, il existe également des prestataires qui proposent des solutions sur l'obligation de vigilance selon les lois relatives à chaque pays.

Aucun n'est présent en France.

- Royaume-Uni :

Achilles.com (Création : 1990 - 950 salariés et présent dans 28 pays : Allemagne, Argentine, Australie, Autriche, Brésil, Brunei, Chili, Colombie, Danemark, Dubaï, Espagne, Etats-Unis, Finlande, Hong-Kong, Inde, Irlande, Italie, Kazakhstan, Mexique, Mongolie, Norvège, Pays-Bas, Pérou, Pologne, Portugal, Slovaquie, Suède, Suisse)

Constructionline.co.uk (Création en 1998 – présence locale)

- Espagne :

Obralia.com (focalisée actuellement sur le marché espagnol mais dès que sa situation économique sera solide, se tournera vers l'international).

Sicondoc.com (bénéficie de l'ISO 27001 et reste focalisé sur le marché espagnol).

Toutes deux ont été créées en 2000 et se sont d'abord attachées au secteur de la construction

- Allemagne :

PQ Verein.de (création en 2005 et spécialisé dans le secteur du bâtiment : il s'agit d'une association liée au gouvernement fédéral)

-USA :

browz.com/fr (création en 2001 – présence dans 5 pays : Etats-Unis, Canada, Australie, Royaume-Uni, Allemagne)

3. Caractérisation / Analyse du marché

C'est un marché récent puisque la première loi date de 2005.

Il représente environ 7 à 10 millions d'€ sur la France et dispose d'un fort potentiel de croissance car peu d'entreprises gèrent aujourd'hui cette obligation de vigilance.

3.1 Processus de l'obligation de vigilance sur les plateformes :



- Récupération des 3 documents obligatoires (le SIRET ou le SIREN sera ou non vérifié)
- Téléchargement par le fournisseur ou collecte par le prestataire
- Vérification automatique (par exemple pour le récépissé URSSAF), manuelle ou inexistante
- Archivage en cas de contrôle
- Niveau d'engagement du prestataire sur un taux de couverture et un taux de conformité
- Obligation de mise à jour tous les 6 mois (système de relance propre à chaque prestataire)

3.2 Prestataires : Origines, contrastes et caractéristiques

BTP et Immobilier pour Actradis et Attestation Légale,
Assurances pour My Procurement et Provigis,
Intérim pour e-Attestations,
Gestion de risques professionnels, coûts sociaux pour Attestlink.

Tous les prestataires sont des sociétés très récentes avec de faibles effectifs.

La différence se fait sur :

- le modèle économique
- les modalités de collecte et de contrôle des documents
- l'engagement du prestataire sur le taux de collecte de documents, le taux de conformité
- la base fournisseurs
- les outils complémentaires : tableaux de bords, cartographie, sourcing, réduction de contribution à l'Agefiph, etc.

La différence se fait également sur les orientations des prestataires : développement d'un réseau type LinkedIn, projet logiciels, projet outil complémentaire, projet SRM avec sourcing, projet sur les bases de données, projet juridique, prestation s'intégrant dans une offre plus globale (package).

	ACTRADIS	ATTESTATION LÉGALE	ATTESTLINK (ATEQUACY)	E-ATTESTATIONS	MYPROCUREMENT	PROVIGIS
FICHE D'IDENTITE						
Lieu du siège	Boulogne-Billancourt	Lyon	Paris	Paris	Paris	Levallois-Perret
Statut légal	Société par actions simplifiée	Société par actions simplifiée	Société par actions simplifiée	Société par actions simplifiée	Société par actions simplifiée	Société par actions simplifiée
Capital	130 000,00 €	596 642,00 €	203 090,00 €	3 400 000,00 €	93 607,20 €	700 000,00 €
Code NAF	Traitement de données, hébergement et activités connexes	Edition de logiciels applicatifs	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	Edition de logiciels applicatifs	Portail internet	Traitement de données, hébergement et activités connexes
Spécialisation sur secteur	Spécialisé Immobilier, Bâtiment, Energies puis ouverture sur les tous les autres secteurs	Spécialisé BTP et Immo puis ouverture sur les autres secteurs	Entreprises intermédiaires du secteur privé	Multi-spécialiste	Généraliste	Généraliste
Place de l'obligation de vigilance	Outil principal	Outil principal	Outil complémentaire	Outil principal	Outil complémentaire	Outil principal
Date de création	2008	2010	2002 (Obligation vigilance en 2015)	2008	2011	2000
Dirigeant	Hugo KRAUZE (Président)	Renaud SORNIN	David SER	Emmanuel POIDEVIN	Ludovic GRANESE	Cyril TROUILLER
Contact commercial	Hugo KRAUZE hugo.krauze@actradis.fr	Saena.Guillon@attestationlegale.fr (BTP Immo) Anis.Dhahbi@attestationlegale.fr (autres secteurs)	David SER david.ser@atequacy.com	Anthony Damour a.damour@e-attestations.com	Ludovic GRANESE Catherine RESANO ludovic.granese@gmail.com	Rémi LENTHERIC rlentheric@provigis.com
Effectifs	15	55 + 13 chez les prestataires (Handishare et Filiale Ile Maurice)	22	10	< 10	12
Actionnaires	Hugo Krauze, société Madaga, société Pro Archives, société Batisanté.	Fondateurs (30%) - SMA BTP (15%) - Infolegale (12%) Business Angels (43%)	ADDACTIS GROUP	NA	Investisseurs privés + Institutionnels	Freelance.com
Modèle économique principal	Gratuit pour Collecter Payant pour Déposer	Gratuit pour Collecter Payant pour Déposer	Gratuit pour Collecter Payant pour Déposer	Payant pour Collecter Gratuit pour Déposer	Payant pour Collecter Gratuit pour Déposer	Payant pour Collecter Gratuit pour Déposer
Prix et mode de facturation	TPE : 9.84€ HT/mois Autres Entreprises : 21,50€ HT/mois	12€/mois artisans et 24.5 €/mois entreprises	TPE : 9.90€ HT/mois Autres Entreprises : 19.90€ HT/mois	Prix par fournisseur	Prix par fournisseur	Prix par fournisseur Et par document vérifié
PARTENARIATS						
Fédération ou autres partenariats	FNTC	CGPME	Non	Tech In France, APP, MPS	Pacte PME, Charte Inter-entreprises, FNTC, CAPTB, DYNAM	FNTC, Fidal
EA / ESAT	Non	Handishare	Non	Non	Handicall (phoning) + Handirect (routage)	Gestform / Handeco / Handirect
Signature électronique	Non	Universign	Non	DocuSign	Universign, Certinomis	Non
Archivage	Pro Archives	OVH / Universign	Interne	Arkhinéo	Cecurity.com, OVH, GANDI	Non
Identifiant fournisseur	SIREN / SIRET	SIREN/SIRET	SIREN	Siret/ID local/TVA INTRACOM/DUNS	SIREN/SIRET	SIREN/SIRET
Contrôle identifiant		Veille Légale Infolegale		RNCS/INSEE/RNA/D&B	Veille avec CréditSafe	

	ACTRADIS	ATTESTATION LÉGALE	ATTESTLINK (ATEQUACY)	E-ATTESTATIONS	MYPROCUREMENT	PROVIGIS
TYPE DE DOCUMENTS GÉRÉS						
Achat Kbis	Oui option	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
Achat extrait D1 (Registre des métiers)	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
Authentification URSSAF	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Mise à disposition de l'authentification URSSAF	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Travail Illicite	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Assurance	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Mode de collecte	Tous supports	Tous supports	Tous supports	100% demat	Depot PDF	Tous supports
Papier	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui
Dépôt Electronique	Oui	Oui	Oui	Oui	Pdf Uniquement	Oui
Formulaire Liste de travailleurs	Oui	Oui	Oui	Oui	En ligne+dépôt	Oui
Signature Electronique	Prévu en septembre 2016	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
Saisies des données : date de validité, type,...	Oui	Oui	NA	Par l'émetteur	Par l'utilisateur	Oui
Contrôle de conformité sur autres documents	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui
Contrôle externe des saisies de l'opérateur par un tiers	Contrôle interne	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
RELANCES						
Mail	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Plateforme téléphonique	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Relance réactive avec retour personnalisé au demandeur	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Intégration SI achats / ERP	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
RELATIONS						
Economique	Score & Décisions	Infolegale	NA	Altares et D&B	Creditsafe / Ellisphere	Altares - D&B
RSE	-	Ecovadis	-	Option	ResEnTer	Afnor Solutions Achats

3.3 Le modèle économique

Il existe 2 modèles économiques : payant pour le donneur d'ordre ou payant pour le fournisseur.

Cela s'explique par :

- L'obligation du fournisseur d'être en règle
- L'obligation du donneur d'ordre de vérifier que le fournisseur est bien en règle.

Les obligations du fournisseur :

Le sous-traitant doit remettre l'attestation à son donneur d'ordre lors de la conclusion du contrat c'est-à-dire à la date de signature, puis tous les six mois jusqu'à la fin de l'exécution du contrat. En cas de renouvellement, la demande doit être réalisée avant la fin du 6e mois suivant la fin de la période au titre de laquelle l'attestation a été délivrée.

Les obligations du donneur d'ordre :

Il doit obtenir de la part de son sous-traitant l'attestation certifiant qu'il est à jour de ses obligations sociales dès la conclusion du contrat et périodiquement tous les six mois jusqu'à la fin de l'exécution du contrat. Il doit vérifier l'authenticité des documents.

Il en découle cette question : qui est le client principal ?

Les solutions faisant payer le donneur d'ordre sont e-Attestations, My Procurement et Provigis.

Ces solutions développent leurs outils pour les donneurs d'ordre : tableaux de bord, cartographies, outils de sourcing, mise à disposition d'informations juridiques, possibilité de réduire sa contribution à l'Agefiph (Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion Professionnelle des personnes Handicapées), etc.

Les solutions faisant payer le fournisseur sont Actradis, Attestation légale et Attestlink

Ces solutions développent des outils pour les fournisseurs : mise à disposition d'une plateforme consultable par tous les donneurs d'ordre, possibilité de récupérer les documents à la place du fournisseur, visibilité pour de nouveaux projets, contrôle et authentification des documents, etc.



3.4 Les secteurs d'activité principalement concernés

Il s'agit d'identifier les secteurs à risque pour les traiter en priorité puis de déployer le contrôle sur les autres fournisseurs

Les principaux secteurs à risques sont :

- Le BTP
- Le nettoyage
- Le gardiennage
- La sécurité
- Les transports routiers de marchandises
- L'agriculture, l'entretien d'espaces verts
- Le secteur de la restauration
- Les spectacles vivants et enregistrés

3.5 Qui sont les donneurs d'ordre ?

Ce sont des sociétés publiques et privées utilisant des fournisseurs potentiellement à risque. Mais les secteurs tendent à s'élargir car l'obligation concerne tous les secteurs.

3.6 Plateformes & intégration avec les SI achats des donneurs d'ordre

Tous les prestataires proposent une solution en mode SaaS qui peut aussi s'intégrer facilement avec les solutions ERP et SRM du donneur d'ordre.

Le client voit dans son ERP ou son SRM, un indicateur qui lui indique si le fournisseur est conforme ou non. Il peut d'un clic être redirigé directement aller sur le SaaS pour avoir accès au détail de la fiche fournisseur et aux documents associés.

3.7 La mutualisation des données et le projet d'une plateforme commune à plusieurs prestataires

ALG et ACTRADIS ont créé en avril 2015 le GIE Opéra qui a pour but de mutualiser les dossiers des fournisseurs sur une seule plateforme.

Chaque donneur d'ordre ou fournisseur peut choisir son prestataire mais tous les dépôts seront regroupés sur une plateforme unique qui fait que le fournisseur déposera une seule et unique fois les documents légaux et que le client disposera de tous les dossiers sur une seule plateforme.

Pour l'instant seuls ALG et Actradis sont membres du GIE Opéra, mais la plateforme a vocation à réunir d'autres acteurs du marché.

Cette approche pourrait faciliter l'application de l'Ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics en proposant un accès unique pour les donneurs d'ordre.

3.8 Open-data

« L'open data désigne l'effort que font les institutions, notamment gouvernementales, qui partagent les données dont elles disposent. Ce partage doit être gratuit, dans des formats ouverts, et permettre la réutilisation des données. La politique du Gouvernement s'appuie notamment sur le droit d'accès aux documents administratifs (loi Cada 1978), qui considère que les données produites ou détenues par les administrations, dans le cadre de leurs missions de service public, doivent être mises à disposition du public. Cela ne concerne ni les informations personnelles, ni celles touchant à la sécurité nationale, ni celles couvertes par les différents secrets légaux.

Axelle Lemaire, Secrétaire d'Etat chargée du Numérique, a annoncé, le 12 janvier 2016, l'**ouverture gratuite du répertoire SIRENE** ("Système informatique pour le répertoire des entreprises et des établissements") à partir du 1er janvier 2017. Géré par l'Insee, ce répertoire est la plus grande base sur l'état-civil des entreprises françaises et leurs établissements, quel que soit leur secteur d'activité ou leur forme juridique. Près de 9 millions d'entités légales y sont répertoriées par leur numéro Siren ou Siret avec des caractéristiques précises (entreprise ou établissement, localisation, effectifs, secteur d'activité, date de création, etc.) » (source : site du gouvernement)

Tous les prestataires sont intéressés par l'open-data mais sont d'accord pour dire que c'est à manier avec précaution.

Cela peut représenter un risque de qualité et de fiabilité des informations : informations fausses, non disponibles, pas à jour.

C'est un bon complément d'information mais cela ne peut pas être la source première. Il faudra toujours vérifier la cohérence et la fiabilité.

L'open-data n'a pas vocation à remplacer les services proposés par ces prestataires qui, non seulement ordonnent les données, mais s'assurent aussi de leur véracité. Ceci dit, l'accès aux données publiques pourra jouer sur les modèles économiques, voir créer des innovations.

C'est un sujet que tout le monde suit de très près mais pour l'instant on ne sait pas encore comment on va pouvoir s'en servir.

4. Apport de valeur et limites

Nous avons interviewé 12 sociétés qui utilisent une solution de gestion de l'obligation de vigilance et voici les principaux apports et limites que nous avons identifiés :

4.1 Apports

- Le respect de la réglementation

Selon les solutions, le taux de conformité est plus ou moins bon, mais la majorité des personnes rencontrées sont satisfaites du service apporté en termes de conformité vis-à-vis de la réglementation.

- Gain de productivité

C'est une tâche à faible valeur ajoutée qui peut facilement être sous-traitée. Les sites sont faciles à utiliser et on sait en un coup d'œil si le sous-traitant est conforme ou non. De plus, le fournisseur dépose ses documents une seule fois.

- La sécurisation des données et l'archivage

Faire appel à un prestataire externe permet d'être en règle en cas de contrôle. De plus, le prestataire assure l'archivage pour un éventuel contrôle postérieur à l'activité.

- Le coût

Comparé aux risques légaux et pénaux, les coûts d'utilisation de ces solutions sont bien moindres. Surtout si on pense au fait qu'en cas de contrôle et de non-respect de cette obligation, l'image de l'entreprise peut être touchée et que l'impact peut être très lourd de conséquences.

Par ailleurs, les retours d'expérience réalisés avec les utilisateurs de ces solutions soulignent, chez les prestataires, leur sens du service et leur réactivité.

4.2 Limites

Le taux de couverture du marché « fournisseur » par les prestataires reste encore relativement faible et, selon les secteurs d'activité, l'adhésion de nouveaux fournisseurs n'est parfois pas facile, le taux de conformité n'est donc pas toujours à la hauteur des attentes des clients.

L'intégration de ces plateformes avec les SI achats des donneurs d'ordre, si elle n'est pas techniquement complexe, pose néanmoins la question de la synchronisation des référentiels (entre la base fournisseur de la plateforme prestataire et celle(s) de(s) SI du donneur d'ordre : une base fournisseur de plus).

5. Conclusion

La conformité des fournisseurs devient de plus en plus importante avec une externalisation croissante des activités qui amène chaque entreprise à avoir de plus en plus de sous-traitants.

Chacun veut s'assurer d'avoir une traçabilité du produit pour répondre aux besoins du client final. Et les attentes en matière de conformité sont de plus en plus fortes.

L'Etat demande de plus en plus aux sociétés de surveiller leurs fournisseurs.

Un décret du 30 mars 2015, pris en application de la loi n° 2014-790 du 10 juillet 2014 visant à lutter contre la concurrence sociale déloyale, précise les obligations des employeurs établis hors de France et détachant des salariés en France et la responsabilité des donneurs d'ordre sur ce sujet.

La Loi Macron du 16 août 2015 a par ailleurs renforcé ces obligations.

Toujours en mars 2015, un projet de loi a été discuté « Obligation pour les grandes sociétés anonymes d'établir et de mettre en œuvre un plan de vigilance comportant les mesures propres à identifier et prévenir la réalisation de risques d'atteintes aux droits de l'homme et aux libertés fondamentales, de dommages corporels ou environnementaux graves ou de risques sanitaires résultant de leurs activités et de celles des sociétés qu'elles contrôlent, ainsi que des activités des sous-traitants ou fournisseurs sur lesquels elles exercent une influence déterminante. »

Bien que restant d'actualité, cette proposition a été rejetée considérant que le champ d'application matériel et géographique n'était pas assez précis et posait trop de questions pratiques.

Un décret publié début janvier 2016 au Journal officiel, rend les donneurs d'ordre « solidaires financièrement en cas de non-respect du salaire minimum par un sous-traitant », traduisant une disposition de la loi Macron d'août 2015.

On peut ainsi en déduire que la responsabilité du donneur d'ordre s'accroît et son champ devient plus large : il reprend une partie des attributs légaux en contrôlant de plus en plus de documents et il se doit de connaître la réglementation en vigueur et les évolutions de la loi.

Les prestataires qui proposent des solutions de gestion de l'obligation de vigilance ont donc de l'avenir et vont pouvoir permettre aux sociétés d'être en règle et de choisir les fournisseurs les plus sûrs.

Cependant, nous avons vu plus haut que le marché français des prestataires qui traitent de l'obligation de vigilance reste jeune et en retard par rapport au reste de l'Europe. Nous pouvons donc penser à de futurs rapprochements entre plateformes, ou peut-être à l'arrivée de nouveaux entrants étrangers sur le marché français.

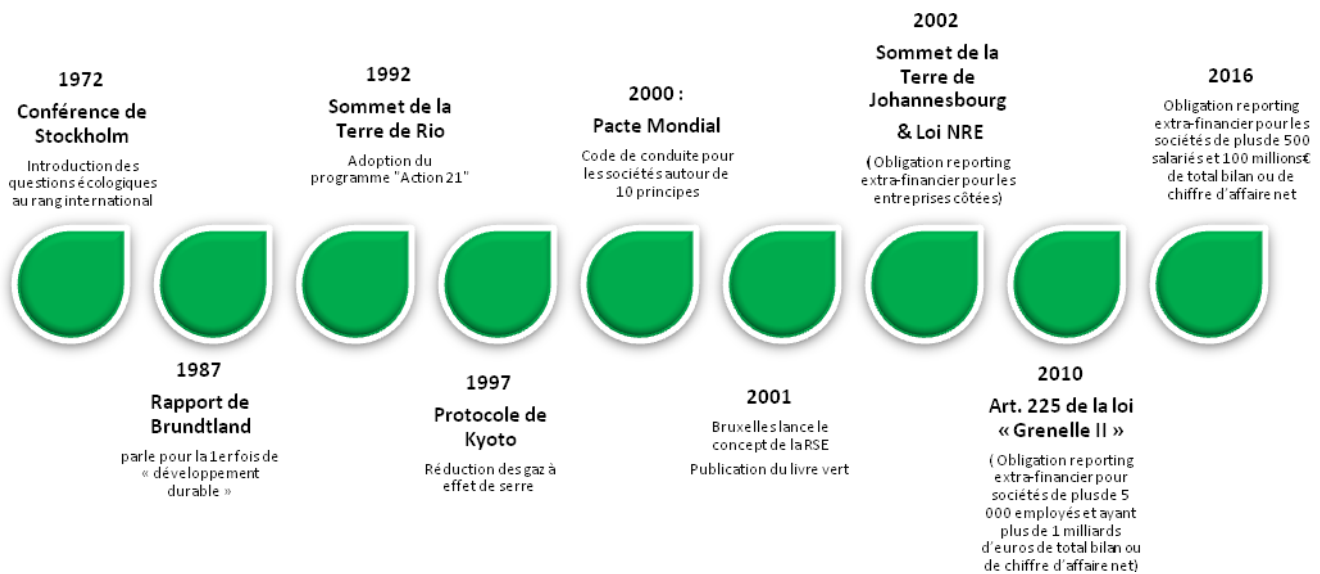
PARTIE III : LES RISQUES RSE

1. Le contexte RSE.....	35
1.1 Quelques dates clés	35
1.2 Les risques liés à la RSE	35
1.3 Comment se positionne la RSE dans les services Achats ?	36
1.4 Quels sont les outils de communication autour de la RSE ?	36
1.5 Notation extra-financière et plateforme collaborative	37
2. Les acteurs présents sur le marché français	38
2.1 Afnor Solutions Achats.....	38
2.2 EcoVadis.....	38
2.3 ResEnTer	39
2.4 Sedex	39
2.5 Vigeo Eiris	39
3. Caractérisation / Analyse du marché	40
3.1 Origine des intervenants du secteur	42
3.2 Leur mode de fonctionnement	42
3.3 Mise à jour des données et du « scoring »	43
3.4 Normes & Référentiels.....	43
3.5 Propriété et partage de l'information	44
3.6 Plateforme informatique et intégration avec des SI Achats/ERP.....	44
3.7 Capitalisation de la connaissance	44
3.8 Les donneurs d'ordre et leur implication	44
3.9 Services complémentaires	45
3.10 Modèle économique.....	45
4. Apport de valeur	46
4.1 Les avantages	46
4.2 Les freins.....	47
5. Conclusion	48

1. Le contexte RSE

1.1 Quelques dates clés

L'histoire de la RSE² s'inscrit sous l'angle international et ne cesse d'évoluer au fil des années. Elle s'est enrichie progressivement afin d'intégrer des valeurs qui s'imbriquent les unes dans les autres. Plusieurs dates clés (non exhaustives) sont étroitement liées au développement durable.



La RSE est devenue une notion incontournable de nos jours. Elle s'est vue poussée au-devant de la scène pour identifier et réduire les risques associés.

1.2 Les risques liés à la RSE

La mesure des risques RSE est, tout d'abord, une réponse aux pressions exercées par les différentes parties prenantes que sont les clients/consommateurs, les acteurs institutionnels (OIT, Global compact, GRI, ISO 26 000, ...)³, le législateur (Règlement REACH, DEE, ...), les ONG, les fournisseurs mais aussi les actionnaires. Les entreprises sont amenées à étudier et à réaliser des cartographies de leurs parties prenantes pour instaurer des pratiques de dialogue et de concertation.

L'analyse des enjeux critiques RSE permet d'identifier les risques potentiels en termes d'image, de réputation, de sanctions financières en cas de non-respect de lois ainsi que des risques de boycott. Les parties prenantes, sont en effet, libres de sanctionner ce qui leur semble irresponsable.

² Responsabilité Sociale et Sociétale des Entreprises

³ Voir commentaires au niveau du glossaire

A noter que les consommateurs sont de plus en plus sensibles à l'éthique des entreprises auprès desquelles ils achètent leurs produits ou services. Ce sont eux qui auront le dernier mot, dans la chaîne de la vente, en privilégiant pour telle ou telle raison un produit ou une marque.

On constate également qu'à travers les nombreux scandales (la viande de cheval, les ateliers textiles insalubres, le travail des enfants), l'actualité a mis à mal l'image de grands groupes internationaux ainsi que celle des sociétés françaises. La réputation des entreprises, comme leur business model se sont retrouvés menacés.

Les directions Achats ont été directement impliquées car elles ont été fragilisées dans la maîtrise de leur chaîne d'approvisionnement. Afin de garantir leur propre niveau de responsabilité, les acheteurs ont imposé à leurs fournisseurs qu'ils soient « Responsables ».

La RSE est aujourd'hui partie intégrante des Achats et s'inscrit au travers de la politique « Achats ».

1.3 Comment se positionne la RSE dans les services Achats ?

En 2016, l'intégration des axes RSE arrive en 6^{ième} position des objectifs des départements achats après la réduction des coûts, l'amélioration de la relation fournisseur, le « made in France », le respect des délais de paiement, l'innovation et la gestion des risques fournisseurs. ⁴

La RSE regroupe différents aspects, initialement motivés par l'analyse des risques fournisseurs devant les pressions des parties prenantes. Ils se sont progressivement développés et ont été intégrés aux politiques d'achats « Responsable » (voir schéma ci-dessous) :



Les moteurs de la politique d'achats responsables, source : 7^{ième} baromètre HEC Achats Responsables (Février 2016)

On constate, ces dernières années, une évolution de la mise en place d'une simple démarche d'évaluation des risques (pour les risques élevés, les petits fournisseurs,) vers une mesure de création de valeur ajoutée avec les fournisseurs stratégiques.

1.4 Quels sont les outils de communication autour de la RSE ?

Les donneurs d'ordre sont face à de nombreux outils pour juger de l'implication RSE de leurs fournisseurs et prendre en compte les risques associés souvent difficilement identifiables et quantifiables :

⁴ (D'après l'article « Les 10 objectifs des départements achats en 2016 », Publié dans *décision-Achats* le 04/01/2016 par Aude Guesnon).

- Le **code de conduite** qui est une déclaration formelle volontaire non vérifiable ;
- Les **normes** basées sur des expertises mondiales. Elles ne sont pas certifiables dans le cadre de la RSE ;
- Les **labels** attribués par des organismes externes. Concernant la RSE, il y a aujourd'hui 2 labels crédibles en France pour les sociétés : la « Relations Fournisseur Responsables » et « Lucie ». Cependant, ils ne permettent pas de comparer les fournisseurs entre eux, d'identifier et de pondérer les risques ;
- La **notation extra-financière** permet d'apprécier la manière dont les sociétés couvrent leurs risques vis-à-vis de l'environnement, du respect des valeurs sociales, de l'engagement sociétal et de la gouvernance d'entreprise (ESG) ;
- La **plateforme collaborative** est une solution SaaS (Software as a Service). C'est un outil pour centraliser la communication entre les donneurs d'ordre et les fournisseurs.

1.5 Notation extra-financière et plateforme collaborative

La notation extra-financière des entreprises, en opposition à la notation financière, est considéré comme la principale composante des objectifs de transparence et de redevabilité de la RSE. Elle est notamment utilisée en complément des analyses financières et dans les reporting extra-financier.

On parle désormais de la RSE comme composante à part entière du capital immatériel et organisationnel de l'entreprise.

La notation extra-financière est essentielle en termes de benchmarking et de positionnement concurrentiel. De plus, lorsqu'elle est transparente et efficace, elle est source de valeur ajoutée, voire d'innovation.

Les prestataires de gestion de la relation fournisseur proposent différentes approches qui permettent d'inscrire la démarche RSE dans la stratégie globale de la société en s'appuyant sur la notation extra-financière dite « scoring » et sur des plateformes collaboratives.

Pour les services achats, une solution est apparue pour gérer et identifier les risques RSE dans leur panel fournisseurs. Elle leur permet également de déployer la politique achats au niveau de la chaîne d'approvisionnement.

Face à l'absence de labels et de normes certifiables à l'international, les donneurs d'ordre ont des difficultés pour mesurer et comparer la performance de leurs fournisseurs. Les plateformes collaboratives peuvent être une solution pour évaluer l'implication de ces derniers.

Il y a plusieurs années, les sociétés se demandaient « pourquoi » s'engager dans une démarche RSE, aujourd'hui elles se demandent « comment » et à travers quels critères.

Notre étude menée sur différents acteurs du secteur apporte une vision du marché sur les approches existantes pour caractériser la RSE.

Quelles sont les outils existants ? Comment fonctionnent-ils ? Quelle est leur valeur ajoutée ? Comment s'intègrent-ils dans la stratégie de la société ?

Autant de questions pour comprendre et cibler le marché.

2. Les acteurs présents sur le marché français

On voit, depuis le milieu des années 2000, se développer des prestataires de gestion de la relation fournisseur qui proposent de rassembler fournisseurs et donneurs d'ordre autour d'un outil commun. Le mode de fonctionnement et les prestations sont propres à chaque solution.

Ils mettent en avant la notation extra-financière dite « scoring » et le partage de l'information au travers d'une plateforme collaborative.

Notre étude s'est portée sur 5 acteurs présents en France, à travers leur fonctionnement, leur outil et leur valeur ajoutée. Des utilisateurs ont également été interviewés pour recueillir leur retour d'expérience sur ces solutions.

2.1 Afnor Solutions Achats

Fait partie de la société française AFNOR. Elle a racheté en 2011 Achats Concept Eco, PME créée en 2005 qui évaluait la RSE des produits / fournisseurs.

L'évaluation de la RSE des entreprises s'effectue au travers de la plateforme collaborative de notation extra-financière dite « scoring » ACESIA.

Elle évalue la performance RSE des sociétés à travers un audit documentaire de leur système de management. Elle s'adresse principalement au service Achats.

Les fournisseurs sont invités à s'enregistrer sur la plateforme, à répondre à un questionnaire et à fournir des documents complémentaires. Des analystes évaluent les fournisseurs en fonction des informations transmises et des risques pays et métier associés. La dimension économique et réglementaire est intégrée à la démarche.

Les fournisseurs se voient attribuer une note ainsi qu'un plan d'action dédié pour améliorer leurs pratiques. Cette approche est accompagnée par une démarche de progrès et de mise en place d'un partenariat sur du long terme.

Acesia propose également l'intégration d'audits terrain.

Acesia permet aux entreprises de réduire les risques et d'encourager l'éco-innovation au niveau de leur chaîne d'approvisionnement. Elle favorise la transparence et la confiance entre les partenaires.

Afnor Solutions Achats est évaluateur pour le label « Relations Fournisseur Responsables ».

Afnor Solutions Achats réalise également des études TCO et diffuse des guides de bonnes pratiques.

Elle a également mis en place une auto-évaluation en ligne SCORE RSE pour que les sociétés souhaitant avoir une première mesure de leur performance. Elles reçoivent un logo valable 1 an ainsi qu'un plan d'amélioration.

2.2 EcoVadis

Société Française, créée en 2007, est une plateforme collaborative de notation extra-financière dite « scoring ».

Elle évalue la performance RSE des sociétés à travers un audit documentaire de leur système de management. Elle s'adresse principalement au service Achats.

Les fournisseurs sont invités à s'enregistrer sur la plateforme, à répondre à un questionnaire et à fournir des documents complémentaires. Des analystes évaluent les fournisseurs en fonction des informations transmises, des risques pays et métier associés ainsi que des informations recueillies dans la presse, les ONG, ...

Les fournisseurs se voient attribuer une note ainsi qu'un plan d'action dédié pour améliorer leurs pratiques. Cette approche est accompagnée par une démarche de progrès et de mise en place d'un partenariat sur du long terme.

La solution permet aux entreprises de réduire les risques et de détecter les pratiques innovantes au niveau de leur chaîne d'approvisionnement. Elle favorise la transparence et la confiance entre les partenaires.

2.3 ResEnTer

Association française créée en 2008. Son portail/plateforme collaborative, lancé en 2016, aura pour but de développer le partenariat et promouvoir le partage de l'information territoriale.

La performance RSE des sociétés est évaluée à travers le portail ResEnTer via un questionnaire d'auto-évaluation. Il s'adresse principalement aux dirigeants d'entreprises/services Achats de PME françaises pour trouver des partenaires de confiance et développer l'activité locale.

Les entreprises s'enregistrent sur le portail et à répondent à un questionnaire. Elles se voient attribuer une note et pourront mettre en place un plan d'action pour améliorer leur niveau de maturité RSE.

ResEnTer propose également une plateforme pour échanger des informations, des idées et des initiatives.

2.4 Sedex

Association anglaise et plateforme collaborative de partage de l'information mondiale.

Sedex a été créé initialement en 2004 pour répondre à la demande de la grande distribution, pour améliorer d'une part les pratiques de leurs fournisseurs et d'autre part optimiser le sourcing.

Elle évalue la performance RSE des sociétés à travers un questionnaire d'auto-évaluation. Elle s'adresse principalement au service QSE⁵ /RSE mais peut être utilisée par les services Achats.

Les fournisseurs sont invités à s'enregistrer sur la plateforme et à répondre à un questionnaire. L'évaluation du niveau RSE des fournisseurs est pondérée en fonction des risques pays et métier associés.

Les fournisseurs se voient attribuer une note ainsi qu'un plan d'action dédié pour améliorer leurs pratiques.

Sedex propose également l'intégration d'audits terrain sur la base de la procédure SMETA.

Sedex a également créé l'AAG⁶ qui est un groupe de travail pour promouvoir les bonnes pratiques.

2.5 Vigeo Eiris

Société spécialisée dans la notation extra-financière en France depuis 2002.

Sa connaissance des sociétés et sa base de données en font un des acteurs majeurs de la RSE. Vigeo Eiris intervient essentiellement auprès des grands groupes français.

Elle possède 2 activités principales :

- Vigeo Eiris rating : S'adresse essentiellement à des clients investisseurs et gestionnaires d'actifs aspirant à une performance durable et responsable de leurs investissements. Son objectif premier est de soutenir des investissements et l'innovation ayant une connotation développement durable.
- Vigeo Eiris entreprise : Propose des missions de diagnostic et de conseil aux entreprises dans l'évaluation et l'amélioration continue de leurs démarches de responsabilité sociale et sociétale ainsi que dans celles de leurs fournisseurs.

Vigeo Eiris est évaluateur pour la conformité au Label LUCIE et label CGEM.

⁵ Qualité Sécurité Environnement

⁶ Voir commentaires au niveau du glossaire

3. Caractérisation / Analyse du marché

	AFNOR SOLUTIONS ACHATS	ECOVADIS	RESENER	SEDEX	VIGEO	
FICHE D'IDENTITE						
Date de création	2005	2007	2008 (2016 pour ResEnTer)	2004	2002	
Origine	Française	Française	Française	Anglaise	Française	
Siège social	Paris	Paris	Paris	Londres	Paris	
Statut	SAS	SAS	Association déclarée	Organisation à but non lucratif	SAS	
Code NAF	7120B Analyses, essais et inspections techniques	7022Z Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	9499Z Autres organisations fonctionnant par adhésion volontaire	"Association"	7022Z Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	
Effectif	115	275	1	70	180	
Capital social (en k€)	18 187	NP	NP	NP	10 500	
Chiffre d'affaires (en k€)	69 616 (en 2014)	NP	NP	NP	8 450 (en 2015)	
Présence	Monde	Monde	France	Monde	Monde	
PLATFORME ET INTEGRATION SI						
Nom de la plateforme / outil / activité	ACESIA	ECOVADIS SP	ResEnTer	SEDEX ADVANCE	VIGEO RATING	VIGEO ENTERPRISE
Fonctionnement	SaaS	SaaS	SaaS	SaaS	Rapport	EXCEL
Intégration dans outil SI Achats/ERP	OUI	OUI	OUI	NON	NON	NON
Outil utilisé par :	Achats/RSE	Achats/RSE	DG/Achats	RSE/Achats	Financier / Investisseur	DG/RSE/Achats
PERIMETRE						
Offre de service	Audit documentaire du système de management avec fourniture de pièces justificatives + analyse par leurs analystes Audit terrain si besoin Plan d'action	Audit documentaire du système de management avec fourniture de pièces justificatives + Analyse de sources externes par leurs analystes Plan d'action	Questionnaire auto-évaluation	Questionnaire auto-évaluation Audit terrain si besoin Plan d'action	Rapport sur les facteurs de risques ou avantages concurrentiels + sources externes par leurs analystes	Audit documentaire du système de management avec fourniture de pièces justificatives + analyse par leurs analystes Audit terrain si besoin Plan d'action
Nombre de pays	100	140	1	150	38	38
Identification du fournisseur	DUNS	NC	SIRET, SIREN	NC	NC	NC
Référentiel	ISO 26000, GRI,	ISO 26000, GRI, Global compact,	ISO 26000	EIT, OIT, SA 8000, ISO 14000,	ISO 26000, GRI, OIT,	ISO 26000, GRI, OIT,
Partenaires :	-	Riskmethods, CDP, Proserpina Business Service, EFQM	BME	Maplecroft, CDP, SAI, ..	Forum Ethibel, Ligue Roc, Greenfacts, Morningstar, Novethic, UITA, UNI, RHSF	Forum Ethibel, Ligue Roc, Greenfacts, Morningstar, Novethic, UITA, UNI, RHSF
Membre de :	Médiation Inter-entreprise	Groupe de normalisation AFNOR sur les Achats, BSR, GRI	NC	NC	NC	NC

	ACESIA	ECOVADIS SP	ResEnTer	SEDEX ADVANCE	VIGEO RATING	VIGEO ENTERPRISE
FONCTIONNEMENT						
Nombre de questions :	16	45 à 65	20	75 à 250	NC	Définit avec le DO
Pondération des questions	Pays & Métier	Pays & Métier	NON	Pays & Métier	NC	Pays & Métier
Possibilité de modifier la pondération /question	OUI	OUI	NON	NON	NC	OUI
Possibilité de rajouter des questions	OUI	OUI	OUI	NON	NC	Dans la limite des 50
Demande de documents supplémentaires	OUI	OUI	NON	NON	NC	NON
Vision Supply chain	En cours	-	OUI	OUI	NC	NON
Enquête inversée	OUI	NON	OUI	NON	NC	NON
Benchmark secteur	Pour le fournisseur & pour le donneur d'ordre	Pour le fournisseur & pour le donneur d'ordre	Pour le fournisseur & pour le donneur d'ordre	Pour le donneur d'ordre	Pour le donneur d'ordre	Pour le fournisseur & pour le donneur d'ordre
MODELE ECONOMIQUE						
Paiement (à prédominance)	Abonnement Fournisseur & client	Abonnement Fournisseur & client	Abonnement Fournisseur & client	Abonnement Fournisseur & client	Client	Fournisseur & client
Tarif fournisseur	NC	De 40 € à 408 € /an	En fonction du nombre de salariés/nombre de login: De 150 € à 4 k€ / an	51,2 €/an	NC	NC
Tarif donneur d'ordre	NC	En fonction du chiffre d'affaires	En fonction du nombre de salariés/nombre de login: De 150 € à 4 k€ / an	En fonction du chiffre d'affaires Droit inscription : de 2,8 k€ à 47,6 k€ Cotisation annuelle : de 2 k€ à 39,2 k€	NC	NC
Consentement fournisseur pour être évalué	OUI	OUI	OUI	OUI	NON (sauf si le fournisseur est le client)	OUI
EVOLUTIONS/PROJETS						
	Nouvelle version V3 Personnalisation des tableaux de bord, meilleure ergonomie, ..)	-	Evolution du statut en SCIC Fonctionnement sous Android	Poursuite des partenariats pour la récupération et la pertinence des données RSE Benchmark des membres "B" entre eux	Renforcer leur présence aux USA et en Europe	-
RELATIONS						
Economiques	BVD	-	-	-	-	-
Obligation de vigilance	PROVIGIS	-	MYPROCUREMENT	-	-	-

DO : Donneur d'ordre

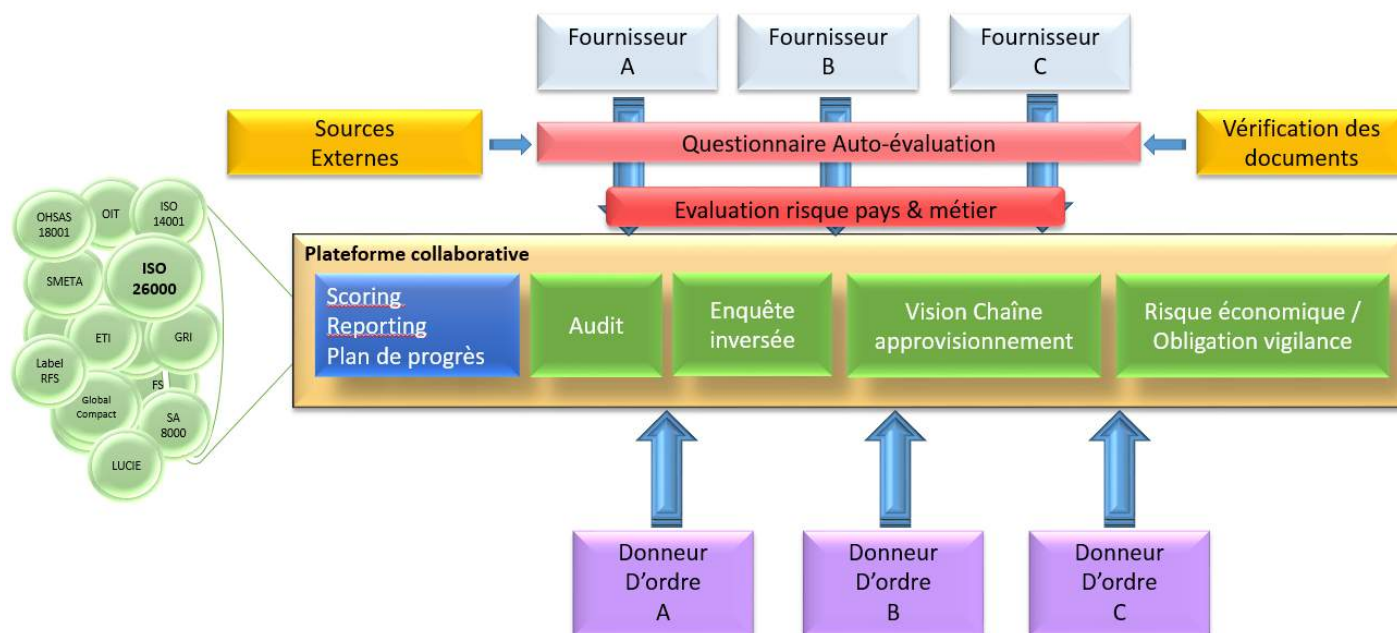
NP : Non Publié , NC : Non Communiqué

3.1 Origine des intervenants du secteur

Les codes NAF des acteurs sont différents mais on constate qu'il se dégage 3 grandes familles :

Afnor Solutions Achats	Analyses, essais et inspections techniques
EcoVadis	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion
ResEnTer	Autres organisations fonctionnant par adhésion volontaire
Sedex	« Association »
Vigeo Eiris	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

3.2 Leur mode de fonctionnement



Le mode de fonctionnement pour l'évaluation est quasiment identique pour tous les prestataires. Ils reçoivent une liste de fournisseurs à risque de la part du donneur d'ordre. Ils peuvent aider à la réalisation de cette liste en amont si besoin. Deux cas de figure se présentent :

- **Les fournisseurs non enregistrés** sur la plateforme sont « invités » à se connecter et à répondre à un questionnaire d'auto-évaluation. Le prestataire se charge de contacter les fournisseurs et d'expliquer la démarche ;
- **Les fournisseurs déjà évalués** donnent leur accord pour partager leurs informations avec un nouveau donneur d'ordre.

A noter que le donneur d'ordre n'a pas accès aux données brutes mais aux résultats des analyses. Les fournisseurs quant à eux n'ont pas accès à leur scoring sauf si le donneur d'ordre le leur communique.

Dans certains cas, les donneurs d'ordre peuvent également ajouter, voire modifier des questions spécifiques et demander des documents particuliers. Il peut également y avoir une modification de la pondération en fonction des risques critiques pour un donneur d'ordre.

3.2.1 *Scoring*

Selon les prestataires, le scoring, prendra en compte différentes dimensions :

- Une évaluation réalisée via un algorithme propre à chaque acteur, sur la base des données renseignées par le fournisseur en mode auto-déclaratif ;
- Une analyse de l'évaluation et des pièces justificatives présentes pour certains prestataires ;
- Une pondération en fonction des risques pays et métier pour la majorité d'entre eux ;
- Un enrichissement des résultats de l'algorithme via l'expertise du prestataire au travers de sources internes et externes pour quelques-uns ;
- Une intégration des projets RSE du fournisseur au cas par cas.

3.2.2 *Plan de progrès*

Plusieurs prestataires proposent la réalisation d'un plan d'action qui sera piloté par le fournisseur. Dans certains cas, le donneur d'ordre pourra y inclure des axes particuliers qu'il souhaite voir améliorer dans son panel fournisseur et en accord avec sa politique Achats. Le donneur d'ordre pourra avoir accès au plan d'action et ainsi suivre l'amélioration continue mise en place par son fournisseur.

3.2.3 *Reporting*

Tous les acteurs proposent des reporting au donneur d'ordre pour positionner la maturité de ses fournisseurs. Il a accès à un tableau de bord avec l'ensemble des résultats des fournisseurs ce qui permet de les benchmarker. Certains prestataires offrent également cet avantage concurrentiel pour les fournisseurs.

3.3 Mise à jour des données et du « scoring »

La mise à jour des données et des scoring s'effectue en général une fois par an après paiement de la part du fournisseur. Les actions d'amélioration et les mises à jour des données ne sont pas directement répercutées dans le scoring, ce qui peut limiter la pertinence de l'indicateur pour le donneur d'ordre.

Il est néanmoins possible pour un fournisseur, de mettre à jour son scoring dès lors qu'il paye pour cette prestation.

3.4 Normes & Référentiels

Sauf exception, la norme ISO 26 000 sert de référence principale. Mais de nombreux autres référentiels/normes sont utilisés par les prestataires.

Les questionnaires d'auto-évaluation sont en revanche spécifiques pour chaque acteur. Ils comportent de 20 à plus de 200 questions. Ils sont adaptés par chaque prestataire en fonction du secteur d'activité, du pays et de la taille de l'entreprise évaluée.

3.5 Propriété et partage de l'information

Les fournisseurs sont propriétaires :

- Des données renseignées dans les questionnaires d'auto-évaluation
- Des documents joints
- Des plans d'action
- Des rapports d'audits qu'ils ont payés.

Ils donnent leur accord pour autoriser le partage avec le ou les donneurs d'ordre.

Les donneurs d'ordre sont propriétaires :

- Du scoring
- Le cas échéant des rapports d'audits financés

Ils peuvent donner l'accès au fournisseur concerné ou pas.

A l'inverse des notations économiques, les informations relatives à la RSE ne peuvent être partagées qu'après accord de leurs propriétaires.

La confidentialité des données brutes est un point essentiel. Certains acteurs sont certifiés ou respectent les exigences de la norme ISO 27001.

3.6 Plateforme informatique et intégration avec des SI Achats/ERP

Pour certains acteurs, l'intégration des données issues des plateformes aux outils existants SI Achats /ERP ne pose pas de soucis. Des interfaces existent déjà pour certains prestataires mais peuvent également être réalisées à la demande.

Les donneurs d'ordre peuvent récupérer directement les données des scoring de ces plateformes pour piloter leurs fournisseurs via leurs outils internes. La connexion en mode SaaS à la plateforme est encore nécessaire dès que l'on souhaite avoir accès à des informations plus complexes comme la gestion des plans d'action, voire des documents annexes.

Les prestataires ont développé leur propre outil ce qui leur permet de rester maître des évolutions.

3.7 Capitalisation de la connaissance

Les données récupérées à travers les évaluations sont un avantage concurrentiel pour les différents acteurs. Elles leur permettent de développer leurs expertises ad-hoc notamment dans les analyses de risques, les questionnaires d'auto-évaluation et dans la soumission des plans d'action.

Les prestataires fournissent alors un benchmark sectoriel aux utilisateurs (fournisseurs et donneurs d'ordre).

3.8 Les donneurs d'ordre et leur implication

Certains acteurs se positionnent directement au niveau des directions Achats et/ou RSE.

En revanche, d'autres sont plutôt destinés à des directions générales mais évoluent vers les achats.

On aura 2 types d'approche plus ou moins marquée selon les prestataires :

- Une démarche participative avec un partage des bonnes pratiques. Le donneur d'ordre devra avoir une approche proactive ;
- Une démarche d'identification et de mesure des risques fournisseurs au travers de laquelle le donneur d'ordre se reposera sur l'expertise du prestataire.

3.9 Services complémentaires

Le marché ne cesse de se développer et d'évoluer en fonction du contexte international. Les outils s'améliorent et se modernisent pour être plus ergonomiques et être le plus large possible en termes de domaines couverts :

- **Audit terrain** : Quelques prestataires proposent en option la réalisation d'audit terrain effectué soit via des auditeurs externes agréés soit via des auditeurs internes.
- **La vision de la chaîne d'approvisionnement** : Certains prestataires proposent d'avoir accès au « scoring » du fournisseur de leur fournisseur. D'autres acteurs s'orientent également dans cette direction et font progresser leur outil en ce sens.
- **L'enquête inversée** : Il existe chez certains acteurs la mise en place d'une enquête inversée, dite relation miroir. Le fournisseur évalue son donneur d'ordre (les délais de paiement, le traitement des litiges, l'équité, la transparence, ...) au travers d'un questionnaire. Le fournisseur peut rester anonyme durant l'évaluation.
- **L'obligation de vigilance** : D'un certain point de vue, cet environnement fait partie de la dimension RSE. Certains acteurs s'appuient sur des prestataires spécialisés dans ce domaine pour intégrer la conformité réglementaire relative à l'obligation de vigilance.

3.10 Modèle économique

Les modèles économiques sont mixtes. On trouve plusieurs cas de figure :

- En général, le donneur d'ordre paye un abonnement en fonction de son chiffre d'affaire, voire de son nombre de fournisseurs ;
- Dans la majorité des cas, les fournisseurs ont quant à eux un abonnement annuel fixe. Dans certain cas, ils ne supportent aucun coût associé ;
- Pour certains prestataires, donneurs d'ordre et fournisseurs payent par rapport à la taille de leur société, de la prestation demandée,

Cependant, un acteur présente un modèle original avec un premier niveau d'auto-évaluation gratuit. Il faut payer par la suite pour que les données soient publiées et accessibles.

A noter que ces modèles ne sont pas figés car ils peuvent évoluer en fonction de la demande.

4. Apport de valeur

Le recours à un prestataire pour piloter la gestion de la relation fournisseur RSE offre des avantages pour les donneurs d'ordre ainsi que pour leurs fournisseurs. Mais il existe également des freins à ne pas négliger.

4.1 Les avantages

4.1.1 *Pour les donneurs d'ordre*

Ils permettent d'avoir une bonne compréhension des exigences à satisfaire en termes de RSE. En effet, devant les nombreux référentiels, normes, législation et événements tels que la COP 21, ils apportent un œil expert face aux différentes problématiques et intègrent les risques pays et métier. L'anticipation des évolutions réglementaires est assurée. Le donneur d'ordre ne passe plus son temps sur la partie administrative, à faible valeur ajoutée, mais peut désormais se concentrer sur l'exploitation des résultats.

Ils offrent, de plus, un outil de dialogue commun entre les donneurs d'ordre et leurs fournisseurs.

La démarche n'est pas déployée sur 100 % des fournisseurs mais sur ceux qui sont le plus à risque dans un premier temps. Cette approche est essentielle pour répondre aux différentes pressions exercées par les diverses parties prenantes.

Les résultats d'évaluation au travers des scoring permettent de comparer les fournisseurs entre eux par famille d'achats et par secteur. La méthodologie n'est pas remise en cause par les fournisseurs. En effet, ces prestataires assurent la neutralité dans la réalisation des scoring.

Un suivi plus approfondi via les plans d'action et les audits renforce également la notion de partenariat. Une vision long terme est essentielle pour faire ressortir la valeur ajoutée de la démarche et aller jusqu'à l'innovation (encore assez timide).

4.1.2 *Pour les fournisseurs*

L'outil permet de centraliser les documents et de partager ces mêmes informations auprès de plusieurs clients autour d'un outil commun. Le fait de regrouper toutes les demandes de clients et de les traiter en une fois est un gain de temps considérable pour le fournisseur.

L'évaluation est réalisée par un acteur externe et est un signe de neutralité.

Le fournisseur se voit proposer un plan d'amélioration par le prestataire, expert en le domaine, pour lui permettre de progresser. Il peut se benchmarker sur son secteur et se servir de l'outil comme avantage concurrentiel. De même que pour le donneur d'ordre, la démarche n'a de sens que s'il y a une vision à long terme avec mise place de partenariat.

4.2 Les freins

4.2.1 *Pour les donneurs d'ordre*

L'implication du donneur d'ordre est essentielle pour convaincre les fournisseurs dans la mise en place de la démarche

La mise en place d'un tel outil peut être délicate. En effet, les prestataires proposent des solutions différentes, des systèmes de scoring qui leurs sont propres ainsi que des périmètres variés (intégration supply chain, enquête inversée, audit, ...). La prise en compte des référentiels, normes, risques pays et métier sont intégrés différemment pour chaque solution. Il est difficile pour un donneur d'ordre de comparer les outils.

En cas de changement de prestataire pour une quelconque raison, il est délicat de récupérer les plans d'action mis en œuvre avec les fournisseurs et de les transférer sur une autre plateforme.

La standardisation des questionnaires limite encore l'identification et la mise en avant de l'innovation.

4.2.2 *Pour les fournisseurs*

La mise en place de la démarche peut demander du temps au début surtout lors du remplissage des questionnaires. Il ne faut pas hésiter à se faire accompagner par le prestataire pour être sûr de bien répondre à la demande.

De plus, le fait d'avoir un prestataire imposé par le donneur d'ordre et payer pour adhérer à la démarche peut être ressenti comme une contrainte de la part des fournisseurs.

La pondération des questions n'est pas connue du fournisseur ce qui rend opaque la méthodologie. Cela est d'autant plus renforcé si le scoring n'est pas satisfaisant.

5. Conclusion

Les entreprises sont incitées, par les pouvoirs publics, les consommateurs et les citoyens, à mieux gérer leurs impacts environnementaux et sociaux dans toute leur chaîne d'approvisionnement. Ce qui leur demande d'aller plus loin dans la démarche RSE voire d'impacter leur modèle économique. Les prestataires de gestion de la relation fournisseur RSE sont une solution pour répondre à ces problématiques pour les services Achats.

Cependant, ils sont assez peu nombreux et leur positionnement est aujourd'hui différent.

Les outils proposés, au travers des plateformes collaboratives, sont spécifiques à chaque prestataire. Ils sont en constantes évolutions pour s'adapter aux exigences des parties prenantes. Initialement, ils étaient essentiellement utilisés en tant que notation extra-financière dite « scoring » et évoluent de plus en plus vers un mode collaboratif (vision chaîne approvisionnement, enquête inversée,)

Ces outils doivent être choisis en fonction des besoins du donneur d'ordre (intensité de son implication, mode auto-déclaratif, audit, intégration de la dimension économique/réglementaire, adaptabilité pour répondre aux exigences des parties prenantes, ...).

La mise en place en toute transparence des indicateurs RSE auprès des différents acteurs apparaît comme essentielle pour renforcer la pertinence des données surtout en mode auto-déclaratif.

L'absence de standards internationaux et de notation RSE communs dans l'évaluation des fournisseurs et des sociétés rend difficile la comparaison et le déploiement des outils entre eux. Ce qui est d'autant plus renforcé car il y a de nombreux référentiels, normes,

A noter que la future norme ISO 20400 pour les Achats Responsables ne sera pas certifiable. Pourtant, la définition d'un label universel et d'un standard international faciliterait l'approche.

Il est également important de prévoir une ou plusieurs phases « pilote » avant de choisir son prestataire pour s'assurer que l'outil correspond bien aux attentes, tester la réaction des fournisseurs (notamment lorsqu'ils doivent payer pour se faire évaluer) et bien comprendre comment utiliser les résultats.

La compatibilité entre les systèmes d'information Achats/ERP et la plateforme doit être abordée lors du développement de la solution. L'utilisation du numéro DUNS pour l'identification des fournisseurs est, de plus en plus utilisée, et permet de fusionner les données auprès d'autres prestataires de risques (économique, réglementaire, ...). Mais cela introduit une autre problématique car le code DUNS est la propriété de Dun & Bradstreet et n'est pas gratuit.

Le recours à des prestataires pour piloter les risques RSE est pertinent et renforce le déploiement de la politique Achats « Responsable » auprès des fournisseurs. Cependant, la mesure de la valeur ajoutée/innovation mise en avant dans toutes les solutions est encore peu utilisée en ce sens. Elle reste le challenge des années à venir.

RELATION ENTRE PRESTATAIRES

SECTEURS	ACTEURS	ECONOMIQUE							RSE					OBLIGATION DE VIGILANCE							
		ALTARES	BYD	CREDITSAFE	ELLISPHERE	INFOLEGALE	POUEY INTERNATIONAL	SCORES & DECISIONS	AFNOR SOLUTIONS ACHATS	ECOVDADIS	RESENER	SEDEX	VIGEO EIRIS	ACTRADIS	ATTESTATION LEGALE	ATTESTLINK	E-ATTESTATIONS	MY PROCUREMENT	PROVIGIS		
ECONOMIQUE	ALTARES	■																	■	■	
	BYD		■																		■
	CREDITSAFE			■																	■
	ELLISPHERE				■																■
	INFOLEGALE					■										■					
	POUEY INTERNATIONAL						■														
	SCORES & DECISIONS							■								■					
RSE	AFNOR SOLUTIONS ACHATS		■					■												■	
	ECOVDADIS								■							■					
	RESENER									■										■	
	SEDEX										■										
	VIGEO EIRIS											■									
OBLIGATION DE VIGILANCE	ACTRADIS												■	■							
	ATTESTATION LEGALE												■	■							
	ATTESTLINK													■	■						
	E-ATTESTATIONS														■	■					
	MY PROCUREMENT																			■	
	PROVIGIS																			■	

■ Partenariat

CONCLUSION GENERALE

Cette étude réalisée sur les prestataires offrant des services relatifs à la gestion des risques fournisseurs avait pour objectif d'établir un état des lieux des acteurs présents sur le marché français sur trois domaines qui sont essentiels pour l'acheteur dans la gestion du risque fournisseurs, à savoir le risque économique, les risques légaux liés à l'obligation de vigilance et les risques liés à la RSE.

Chaque nature de risque se gère différemment, et n'est pas forcément associé à un cadre réglementaire et législatif, dont les conséquences pour l'entreprise peuvent aller jusqu'au pénal. S'agissant des fournisseurs de l'entreprise, il incombe naturellement aux acheteurs d'en assurer la maîtrise, et bien souvent la responsabilité, même si cela relève in fine des opérationnels opérant avec les sous-traitants. Or les acheteurs n'ont ni les ressources ni le temps pour en assurer eux-mêmes le contrôle, sauf à s'appuyer sur des prestataires spécialisés proposant des services et des outils adaptés.

En s'aidant de ces outils, tout en connaissant également leurs limites, les acheteurs peuvent ainsi gérer au mieux ces risques, dont certains comme l'obligation de vigilance sont récents, tout en restant concentrés sur leur cœur de métier. Cette approche est aussi une excellente opportunité pour l'acheteur de renforcer la relation qu'il entretient avec ses fournisseurs et d'apporter une plus grande valeur ajoutée auprès de ses clients internes.

Les différents entretiens menés avec les prestataires et avec les utilisateurs de ces solutions, au travers de retours d'expérience très enrichissants, ont fait ressortir les avantages à utiliser ces solutions pour réduire l'impact de ces risques sur la bonne marche de l'entreprise. Ils ont aussi mis en avant les améliorations qui peuvent y être apportées dans un marché en constante évolution. Celui-ci n'en est qu'à ses débuts, car toutes les entreprises n'ont pas encore pris conscience des conséquences de ces risques, et ne les prennent pas toujours en compte dans la gestion quotidienne de leurs fournisseurs. De plus, il faut garder en mémoire que cela a un coût, que toutes les sociétés ne sont pas encore prêtes à franchir le pas, elles ont tendance à ignorer leur criticité tant qu'elles n'y sont pas confrontées directement.

De plus, il s'agit de notions qui ne sont pas figées dans le temps et qui évoluent au fil des réglementations et des décrets internationaux, mais également de l'actualité – par exemple sur les risques RSE.

Par ailleurs, il arrive que l'acheteur ne soit pas réellement au fait de ces évolutions. Il se voit ainsi confier des missions qui sortent de son cadre traditionnel de travail, et qui mettent l'accent sur la gestion de la relation fournisseurs, contribuant ainsi à une meilleure efficacité commerciale de l'entreprise, à une meilleure image auprès des fournisseurs et in fine du grand public. Cela nécessite que l'acheteur acquière de nouvelles compétences et un savoir-être en particulier vis-à-vis de ses clients internes et de ses fournisseurs.

Pour cela, les offres proposées par les prestataires se présentent comme une aide à la gestion de ces risques dont le succès peut aussi dépendre de l'intégration avec les outils internes de l'entreprise tels que les outils dits de SRM (Supplier Relationship Management : outil de gestion des fournisseurs) ou les ERP (Enterprise Resource Planning).

Il devient ainsi de plus en plus essentiel pour l'acheteur de s'entourer d'outils qui lui faciliteront la tâche. Cet état de l'art a ainsi permis de mettre en avant les avantages à mettre en pratique ces méthodes de travail, ainsi que les évolutions en cours des solutions présentes sur le marché dans un contexte très évolutif. Leur utilité devient d'autant plus nécessaire que les facteurs de risques à gérer sont importants et diversifiés. L'acheteur doit pour cela être proactif et anticiper les évolutions du marché, les demandes des clients de son entreprise, mais aussi des fournisseurs.

Quel avenir se dessine pour ce type de prestataires ?

Une chose est sûre : les acheteurs ont des besoins réels et concrets en la matière. Cependant d'après les retours d'expérience réalisés pour cette étude, leurs souhaits s'orientent de plus en plus vers des systèmes globaux mutualisant et centralisant les informations sur les trois types de risques étudiés.

La jeunesse des acteurs proposant des services sur l'obligation de vigilance et la RSE, leur taille modeste, la diversité des offres face à un enjeu de mutualisation tant côté donneur d'ordre que fournisseur et le faible taux de déploiement à ce jour, alors que toutes les sociétés françaises sont soumises à la réglementation, peuvent laisser penser à des fusions et/ou des concentrations entre fournisseurs de contenu, mais peut-être aussi par des éditeurs de logiciels.

ANNEXE :

FICHES PRESTATAIRES

ACTEURS ECONOMIQUE :

ALTARES D&B	54
BUREAU VAN DIJK EDITIONS ELECTRONIQUES.....	55
CREDITSAFE	56
ELLISPHERE	57
INFOLEGALE.....	58
POUEY INTERNATIONAL.....	59
SCORES & DECISIONS	60

ACTEURS OBLIGATION DE VIGILANCE :

ACTRADIS.fr.....	61
ALG ATTESTATION LEGALE	62
ATTESTLINK	63
E-ATTESTATIONS.COM	64
MYPROCUREMENT	65
PROVIGIS.....	66

ACTEURS RSE :

AFNOR Solutions Achats	67
ECOVADIS.....	68
RESENER	Erreur ! Signet non défini.
SEDEX (Supplier Ethical Data EXchange)	70
VIGEO EIRIS	71

ALTARES D&B
55 AVENUE DES CHAMPS PIERREUX
92012 NANTERRE
www.altares.com



POSITIONNEMENT

Acteur de la Data Economy, Altares se donne pour mission de valoriser le capital Data de ses clients, en transformant leur patrimoine informationnel en performance économique. Le Groupe apporte aux décideurs une vision prospective et contextualisée des enjeux business de la nouvelle économie.

Altares collecte, agrège, analyse, enrichit et structure les données afin de les rendre «intelligentes» et d'en faire un outil décisionnel.

Partenaire exclusif en France de Dun & Bradstreet, réseau international d'informations BtoB, Altares offre aux entreprises un accès privilégié à ses bases de données sur plus de 250 millions d'entreprises dans 220 pays.

PRODUITS ET SERVICES

- Collecte d'informations légales et marketing B2B auprès de sources publiques et privées
- Valorisation des données
- Enquêtes et études spécifiques
- Diagnostic de Bases de données
- Fiabilisation de référentiel, enrichissement et mises à jour
- Conseils et accompagnement en gestion et exploitation des données
- Connecteurs avec des outils métiers (CRM, SRM, ERP)

MODELE ECONOMIQUE

- Solutions : Package (Set Up/Accompagnement/Data)
- Outils online : Abonnement
- Etudes, fiabilisation, fichiers : One Shot
- Plateformes digitales : e-commerce

FAITS MARQUANTS

Orientations achats

Les solutions Altares permettent :

Identifier les fournisseurs

- Fiabilisation de référentiel
- Consolidation des groupes
- Application des Contrats Cadre
- Mise à jour du référentiel

Segmenter le panel fournisseurs

Piloter son panel fournisseurs

Trouver de nouveaux partenaires

Définir des KPI spécifiques

CONTACT

Michael Lisch : Sales Specialist

Michael.Lisch@altares.com

T : +33 1 41 37 47 08

M : +33 6 68 66 41 50

Structure :

Forme juridique : SAS

SIREN/SIRET : 572 014 199

NAF/APE : 7022Z

Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

Date de création : 2006

Effectif : 310

Chiffre d'affaires : 60 M d'€

Partenaires : Bearing Point, Bartle, HEC, Ecole42, Insead, Xebia, Thiga

Filiale : Manageo

Clients : Grands comptes, ETI et PME, du secteur public, des banques et assurances, de l'industrie et des services.

Membre de :

Réseau Dun & Bradstreet, 1^{er} réseau international d'informations BtoB

Associations professionnelles (CDAF, AFDCC, DCF)

Implantations : France, Maroc, Algérie et Tunisie

BUREAU VAN DIJK EDITIONS ELECTRONIQUES
7 RUE DROUOT
75009 PARIS
www.bvdinfo.com



POSITIONNEMENT

Bureau van Dijk met à disposition de ses clients des outils d'informations sur plus de 200 millions de sociétés dans le monde associés à des modules d'analyse du risque fournisseurs. Il est alors possible de cartographier ses risques, suivre ses taux de dépendance et consolider ses dépenses par familles d'achats ou groupes capitalistiques.

PRODUITS ET SERVICES

- Diane
- Orbis
- Procurement Catalyst

MODELE ECONOMIQUE

Abonnement annuel selon un mode de crédits prépayés ou en mode forfait.

FAITS MARQUANTS

Les outils du Bureau van Dijk couvrent toute la chaîne de gestion des risques fournisseurs. Depuis le sourcing fournisseurs, jusqu' à l'analyse des risques financiers, le respect du devoir de vigilance ou les risques de réputation.

BVD permet aussi à ses clients de réconcilier les différentes informations de leurs fournisseurs en un point unique et de les agréger à leurs propres données sur les entreprises. BVD profite de cette étape pour faire un nettoyage complet du référentiel fournisseurs et le mettre à jour.

CONTACT

Thomas Perathoner
Responsable Marketing
thomas.perathoner@bvdinfo.com

Structure :

Forme juridique : SASU
SIREN/SIRET : 352 147 755
NAF/APE : 6202A
Conseil en systèmes et logiciels informatiques
Date de création : 1989
Effectif : 30 en France, 600 dans le monde
Chiffre d'affaires : 18 millions en France, 250 millions dans le monde
Implantation : 30 bureaux dans le monde

CREDITSAFE
122 rue de Tourcoing
59100 Roubaix
<http://www1.creditsafe.fr/>



POSITIONNEMENT

Société Française filiale d'un groupe d'origine Norvégienne
Secteur public et privé

SOLVABILITE ENTREPRISE

PRODUITS ET SERVICES

Orientations achats
Gestion du risque tiers (clients et fournisseurs)
Base de données : nettoyage, enrichissement, analyse (données BTB)
Utilisation via site web ou web service, en intégration de données ou en livraison par fichiers

MODELE ECONOMIQUE

Abonnement à l'année ou multi-annuel

FAITS MARQUANTS

Lancement de plusieurs solutions avec des partenaires métiers en gestion du risque clients et fournisseurs

CONTACT

Damien.Barthelemy@creditsafe.fr :
Directeur
Port : 0631430521

Structure :


Forme juridique : Société par Actions Simplifiée
SIREN/SIRET : 48972424500035
NAF/APE : 8291Z : **Activités des agences de recouvrement de factures et des sociétés d'information financière sur la clientèle**

Date de création : 04/05/2006 en France, le groupe a été créé en 1997 en Norvège
Effectif : 960 dans le monde, 130 en France
Chiffre d'affaires 2015 : 15 186 000 € en France (100 m€ au niveau Groupe)
Partenaires : Microsoft Dynamics, Salesforce, SAP, Sugar CRM, MyProcurement, Sidetrade, Intractiv
Clients : 12000 en France, 100000 dans le monde

Membre de : AFDCC, DFCG, FEBIS

Filiales :

Implantation : Royaume-Uni, Allemagne, France, Suède, Irlande, Belgique, Pays-Bas, Italie, Etats-Unis, Norvège et Japon à venir

<p style="text-align: right;">ELLISPHERE 55 PLACE NELSON MANDELA 92000 NANTERRE www.ellisphere.com 0825 123 456 (0,15€ TTC/min) - relations-clients@ellisphere.com</p>		
<p><u>POSITIONNEMENT</u></p> <p>Référence de l'information décisionnelle en France et à l'international via le réseau BIGnet, Ellisphere accompagne et sécurise les prises de décisions des acteurs économiques - entreprises et financeurs - en leur délivrant de l'information économique et financière sur leurs partenaires commerciaux. Ces solutions d'information permettent aux acteurs économiques de conquérir de nouveaux clients, de maîtriser leurs risques ou encore de se conformer à la réglementation. L'expertise des 350 collaborateurs d'Ellisphere contribue à développer des solutions innovantes, notamment en scoring, analyse financière ou notation privée.</p> <p><u>PRODUITS ET SERVICES</u></p> <p>Ellicable/www.ellicable.fr : information data sur les entreprises (besoins marketing et commerciaux – Alimentation de CRM)</p> <p>Ellipro/www.ellipro.fr : information financière sur les entreprises (bilans, scoring, avis de crédit, enquêtes)</p> <p>Elleworld : gamme internationale de l'offre Ellipro (plus de 70 pays en ligne)</p> <p>Ellicover/www.ellicover.fr : assurance-crédit à la carte</p> <p>Ellibox/www.ellibox.fr : outil de pilotage des risques (consolidation des données, cartographie de portefeuilles)</p>	<p>Offre Investisseurs & prêteurs : ciblage, analyse financière, notation privée & monitoring d'entreprises, à destination des financeurs</p> <p><u>MODELE ECONOMIQUE</u> Formules d'abonnement (forfait) ou d'achat à l'acte, online ou offline.</p> <p><u>FAITS MARQUANTS</u></p> <p>2014 Changement de dénomination sociale avec Ellisphere (anc. Coface Services), filiale de Natixis</p> <p>Transfert de l'activité recouvrement et création avec Intrum Justitia du 1^{er} opérateur de recouvrement BtoB en France, IJCOF Corporate</p> <p>2015 Ellicover, offre d'assurance-crédit à la carte disponible en ligne, réalisée en partenariat avec Atradius, l'un des leaders mondiaux en assurance-crédit.</p> <p>2016 Offre Investisseurs & prêteurs, (Notation privée), à destination des financeurs</p> <p>Ellisphere préside le réseau européen d'information sur les entreprises, BIGnet</p>	<p><u>CONTACT</u></p> <p>Thomas Abikhalil Directeur commercial thomas_abikhalil@ellisphere.com</p> <p><u>STRUCTURE</u></p> <p>Forme juridique : SA SIREN :482 755 741 NAF/APE : 6311Z Traitement de données, hébergement et activités connexes Date de création : 2006 Effectif : 350 Chiffre d'affaires 2014 : 50 millions d'€ Clients : 10 000 Membre de : BIGnet, FEBIS, FIGEC, AFDCC, GFII, DFCG ... Filiale : IJCOF Corporate</p> <p>Ellisphere est une entreprise de Natixis.</p>

INFOLEGALE
20 BOULEVARD EUGENE DERUELLE
69003 LYON
www.infolegale.fr



POSITIONNEMENT

Producteur et diffuseur d'informations légales, capitalistiques et financières à forte valeur ajoutée sur les entreprises et leurs dirigeants.

FAITS MARQUANTS

Tiers de confiance agile et innovant spécialiste de la mutualisation de données collaboratives pour la prédiction des risques de solvabilité

CONTACT

Service commercial :
commercial@infolegale.fr
+33 (0)4 72 38 32 54
www.infolegale.fr

PRODUITS ET SERVICES

- Informations d'identité et de solvabilité
- Solutions de veilles et d'alertes
- Extranet de consultation
- Implémentation dans les SI
- Web Services

MODELE ECONOMIQUE

- Abonnement par nombre de siren surveillés/consultés
- Coût au mille pour enrichissement de bases de données

Structure :

Forme juridique : SAS
SIREN/SIRET : 503 207 896
NAF/APE : 8291Z Activités des agences de recouvrement de factures et des sociétés d'informations financières
Date de création : 2008
Effectif : 150 à 200 (France, filiales, étranger)
Chiffre d'affaires 2014 : 3 550 000 €
Implantation : Lyon
Clients : PME – ETI – Grands comptes
Filiales : Infolegale Mauritius
Partenaire : APTE
Membre d'un réseau : AFDCC - FIGEC – GFII

POUEY INTERNATIONAL
57, rue de Soissons 33000 Bordeaux
<http://www.pouey-international.fr/>



POSITIONNEMENT

Société Française
Secteur public et privé

- Renseignement
- Recouvrement
- Garantie financière

PRODUITS ET SERVICES

- Score3 (diagnostic financier en ligne et gratuit)
- Scoremap (cartographie, analyse et suivi de portefeuille d'entreprises)
- Enquêtes commerciales France et export
- Serenitas (permet notamment de garantir des refus d'assurance-crédit)
- M@sscollect (gestion de masse de retards de règlement)
- Recouvrement au cas par cas, amiable ou judiciaire
- Renseignement sur particuliers

MODELE ECONOMIQUE

Souscription par abonnement

FAITS MARQUANTS

Octobre 2015 : baromètre sectoriel Pouey/BFM Business
Septembre 2010 : dématérialisation des dossiers recouvrement
Janvier 2008 : développement de www.score3.fr

CONTACT

Bruno Nioussel : Responsable Commercial et Grands Comptes
bruno.nioussel@pouey-international.fr
06.18.88.92.60

Structure :

Forme juridique : SA
SIREN/SIRET : 31069997000011
NAF/APE : 8291Z
Activités des agences de recouvrement de factures et des sociétés d'information financière sur la clientèle
Date de création : 1884
Effectif : 160
Autre : 950 correspondants en France et à l'étranger
Chiffre d'affaires 2014 : 20M€
Partenaires : Réseau Entreprendre, D.C.F. Bordeaux
Clients : 3000
Filiales : P.R.C.G / La Parisienne de Poursuite / La Parisienne de Phoning / Château d'Arguin - Domaine du Reys
Implantation : Espagne, Belgique, Italie

SCORES & DECISIONS
1 RUE DE CLAIREFONTAINE
78120 RAMBOUILLET
<http://www3.scores-decisions.com/>



POSITIONNEMENT

Société Française
Secteur public et privé

L'information juridique et financière
et l'évaluation des entreprises

PRODUITS ET SERVICES

Orientation gestion risque
fournisseurs
Gestion du risque clients
Gestion des fraudes
Alimentation de CRM
Base de données orientée Marketing

MODELE ECONOMIQUE

Abonnement

CONTACTS

service commercial :
contact@scores-decisions.com
Jérôme Martory : Directeur général
jmartory@scores-decisions.com

Structure :

Forme juridique : SAS
SIREN/SIRET : 49496793800056
NAF/APE : 6311Z : Traitement de
données, hébergement et activités connexes

Date de création : 21/03/2007
Effectif : 20
Chiffre d'affaires 2014 : NC
Partenaires : Recocash, Altisys...
Clients : NC
Membre de : AFDCC, AMRAE, FIGEC
Implantation : France

ACTRADIS.fr
(Agir Contre le TRAvailDISsimulé)
67 route de la Reine
92100 Boulogne-Billancourt
<http://www.actradis.fr/>



POSITIONNEMENT

Société Française
Clients de toute taille
Secteur Public/Secteur Privé

PRODUITS ET SERVICES

Vérification, numérisation et diffusion des documents de vigilance sur plateforme partagée.
Recherche des fournisseurs par N° de SIREN / SIRET

MODELE ECONOMIQUE

Gratuit pour Collecter
Payant pour Déposer

Facturation entreprise en position de fournisseur
Abonnement pour publier son dossier pour tous ses clients et accéder au réseau
Gratuit pour les donneurs d'ordre sur Actradis.fr
Version tableau de bord dédié « Actradis+ » payant

FAITS MARQUANTS

2010 : 1^{er} Prix Trophée de l'innovation SISEG/ARSEG
2011 : Rachat de Keep-doc.fr en 2012 (concurrent direct)
2012 : Membre de la FNTC
2015 : Fondateur du GIE OPERA : <http://www.standard-opera.com>
mutualisation pour les fournisseurs (un seul dossier compatible sur les plateformes du standard) et couverture du réseau plus forte pour les donneurs d'ordres.

CONTACTS

Hugo KRAUZE
Président et fondateur de l'entreprise

Structure :

Forme juridique : SAS
SIREN/SIRET : 50433492100021

NAF/APE : 6311Z
Traitement de données, hébergement et activités connexes
Date de création : 2008

Effectif : 15 salariés
Capital social : 130.000€

Partenaires : GIE OPERA, Scores & Décisions, Easypics, Batiref.
Clients: AP-HP, ONF, Engie Cofely, Vinci Energies, Groupe UTC, Koné, Gecina, Foncia, McDonald's, Sodexo, Viparis, Comexposium...
Membre de : FNTC

Filiales : Non
Implantation : 2 implantations en France

<p style="text-align: center;">ALG ATTESTATION LEGALE Le Britannia - Allée C 20 bd Eugène Deruelle CS 63753 69432 Lyon Cedex 03 sc@attestationlegale.fr Tél : 04 72 38 32 58</p>	
<p><u>POSITIONNEMENT</u> Société française Secteur : tous</p> <p><u>PRODUITS ET SERVICES</u> Collecte, vérifie et diffuse les attestations d'obligation de vigilance et l'ensemble des autres attestations et certificats. Simplification administrative, Lutte contre le travail illicite et la concurrence déloyale qu'il engendre.</p> <p><u>MODELE ECONOMIQUE</u> Gratuit pour Collecter Payant pour Déposer 12€/mois artisans et 24.5 €/mois entreprises</p> <p><u>FAITS MARQUANTS</u> Décembre 2014 : levée de fonds de SMA Mars 2016 : ALG remporte la phase 2 du concours d'innovation européen H2020 et 1.5 M€ de subvention pour s'internationaliser.</p>	<p><u>CONTACTS</u> Renaud Sornin Fondateur</p> <p><u>Structure</u> Forme juridique : SAS SIREN/SIRET : 527 737 738 00023 NAF/APE : 6312Z Portails Internet Date de création : 2010 Effectif : 55 + 15 chez les prestataires Actionnaire : SMA BTP 15% (mutuelle du BTP.), Infolegale, Business Angels et Fondateurs. Partenaires : Infolégale, Ecovadis, Universign Clients : SPIE, BOUYGUES CONSTRUCTION, EIFFAIGE, VINCI, NEXITY, COLAS, KAUFMAN ET BROAD, , GRAND PARIS, GL EVENTS, HOSPICES CIVILS DE LYON etc Plus de 9 200 clients à ce jour. Membre de : CGPME Implantation : France. En cours : Espagne et Allemagne. Label PassFrenchtech</p>

<p style="text-align: center;">ATTESTLINK 3 RUE SCRIBE 75009 PARIS http://www.attestlink.com/</p>	
<p><u>POSITIONNEMENT</u></p> <p>Solution mise en place par le cabinet Atequacy, spécialisé dans le management des risques sociaux auprès des entreprises. Atequacy est présent sur 7 pays européens.</p> <p><u>PRODUITS ET SERVICES</u></p> <p>Attestlink est la solution mise en place pour supporter l'obligation légale. Cette solution s'intègre dans une offre plus complète qui vise à supporter les risques liés à l'activité de l'entreprise.</p> <p><u>MODELE ECONOMIQUE</u></p> <p>2 formules : 1 première qui est gratuite pour les donneurs d'ordre et une seconde plus complète avec un abonnement, pour les fournisseurs.</p> <p><u>FAITS MARQUANTS</u></p> <p>01/12/2014 : Changement de Président</p>	<p><u>CONTACTS</u> David SER Directeur général Délégué</p> <p><u>Structure :</u></p> <p>Forme juridique : SAS SIREN/SIRET : 444 592 976 00039</p> <p>NAF/APE : 7022Z Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion Date de création : 2002</p> <p>Effectif : 22 au 01/01/2014</p> <p>Partenaires : Equalitys Clients : NC Membre de : OPQCM (<i>Office Professionnel de Qualification des Conseils en Management</i>)</p> <p>Filiales : Atequacy est une filiale du groupe Addactis. Atequacy a une filiale Previsoft. Implantation : 2 implantations en France, Etranger</p>

E-ATTESTATIONS.COM

18 Villa de Lourcine
75014 Paris
Tél : 01 45 88 26 80



POSITIONNEMENT

Société Française
Secteur public et privé

Obligation de vigilance
Lutte contre le travail dissimulé
Lutte contre la fraude
Conformité réglementaire
Conformité marchés publics

PRODUITS ET SERVICES

Collecte, contrôle, indexation et historisation des certificats et attestations demandées par les donneurs d'ordre à leurs co-contractants

MODELE ECONOMIQUE

Payant pour Donneur d'ordre
Gratuit pour les fournisseurs

FAITS MARQUANTS

2 levées de fonds : 2008 et 2011
2009 : Trophée de l'innovation de la Fédération nationale des Tiers de Confiance
2010 : e-Attestations.com remporte un appel d'offres de l'UGAP sur la gestion documentaire => e-Attestations a accès à 110 000 donneurs d'ordres publics
2011 : E-docs Awards 2eme Prix Trophée de l'innovation numérique
2015 : 500ème client donneur d'ordre
100 000ème fournisseur inscrit

CONTACTS

Emmanuel Poidevin
Directeur Général et Fondateur d'e-attestations.com

Structure :

Forme juridique : SAS
SIREN/SIRET : 50382936800037

NAF/APE : 5829C
Edition de logiciels applicatifs

Date de création : 2008

Effectif : 12


Partenaires : ARKHINEO,
DOCUSIGN, ALTARES D&B,
AGYSOFT


Clients : SNCF, RATP, BNP
PARIBAS, GOUPE CARREFOUR,
UGAP, DAE, REGIONS,
DEPARTEMENTS, PREFECTURES...

Membre de : Tech In France

Implantation : France

Couverture : Europe

<p style="text-align: center;">MYPROCUREMENT 11 Rue Tronchet 75008 PARIS https://www.MyProcurement.fr</p>	
<p><u>POSITIONNEMENT</u></p> <p>Société Française Mode SaaS Obligation de vigilance Lutte contre le travail dissimulé Nombreux outils pour faciliter le travail des donneurs d'ordres mais également des fournisseurs Conseil en Achats Cible : donneurs d'ordres des grands groupes et leurs fournisseurs</p> <p><u>PRODUITS ET SERVICES</u></p> <p>Portail Internet *Solution Acheteurs -MyP-Compliance : Lutte contre le travail illégal -MyP-Sourcing : recherche de nouveaux fournisseurs dans une base de 537 000 entreprises -MyP-CSR: Achats Responsables -MyP-Qualify: Gestion des campagnes de référencement -MyP-Tender: Publication des appels d'offres et des contrats en ligne -MyP-Drive: Gestion des documents grâce à un disque dur virtuel - MyP-Valuation: Notation et Scoring</p> <p>*Solution Fournisseurs -MyP-Collect: Collecte à la place du fournisseur des documents -MyP-Showcase: Mise en avant du savoir-faire -MyP-Compliance : Vérification de ses propres fournisseurs</p> <p><u>MODELE ECONOMIQUE</u></p> <p>Payant pour Collecter Gratuit pour Déposer</p> <p><u>FAITS MARQUANTS</u></p> <p>2013 : Déménagement de Clichy vers Paris 2015 : Le fondateur devient Président</p>	<p><u>CONTACTS</u></p> <p>Ludovic GRANESE (CEO et fondateur) Catherine RESANO (Resp.Intégration Client)</p> <p>Contact téléphonique : +331 44 56 30 30 commercial@MyProcurement.fr</p> <p><u>Structure :</u></p> <p>Forme juridique : SAS SIREN/SIRET : 531 208 338 / 53120833800032</p> <p>NAF/APE : 6312Z Portail Internet Date de création : 2011</p> <p>Effectif : 6 à 9 salariés</p> <p>Partenaires : CREDITSAFE, IVALUA, CAPTB, DYNAM, BRAVOSOLUTION, RESENTER, HANDICALL Clients : BPCE, SANOFI, ARCADE, CREDIT AGRICOLE, NESTLE, PROCTER GAMBLE, DCNS, VINCI, ENGIE, ICADE, SAFT, Membre de : PactePME, Charte Inter-entreprises</p> <p>Implantation : France Adhérent FNTC : Fédération Nationale des Tiers de Confiance</p>

<p>PROVIGIS 3 rue Bellanger 92300 Levallois Perret Tél : 01 55 62 05 49 rlentheric@provigis.com</p>	
<p><u>POSITIONNEMENT</u></p> <p>Société française</p> <p><u>PRODUITS ET SERVICES</u></p> <p>Collecte et vérification des documents réglementaires et légaux des fournisseurs</p> <p>Offre de conformité Achat et dépôt du Kbis Délivrance du certificat de conformité Provigis Lien de diffusion du dossier Mandat de collecte et dépôt de l'attestation URSSAF Dépôt de la liste nominative des étrangers Assistance téléphonique et hotline Back-office juridique</p> <p><u>AUTRE ACTIVITE</u></p> <p>Démarche Achats Responsables, évaluation RSE et scoring financier via nos partenaires.</p> <p><u>MODELE ECONOMIQUE</u></p> <p>Payant pour Collecter Gratuit pour Déposer</p>	<p><u>CONTACTS</u> Rémi Lentheric Responsable commercial</p> <p><u>Structure :</u></p> <p>Forme juridique : SAS Appartient à Freelance.com qui est coté en bourse. SIREN/SIRET : 43196025100053</p> <p>NAF/APE : 6311Z Traitement de données, hébergement et activités connexes Date de création : 2000</p> <p>Effectif : 10 à 19 salariés Partenaires : Altares D&B, Afnor Certification, Fidal, Gestform (80% de salariés handicapés), Clients : L'Oréal, la Poste, Axa, Total, Société Générale, Air France, Icade, Vinci, ... Membre de : FNTC</p>

AFNOR Solutions Achats
11 RUE FRANCIS DE PRESSENSE
93571 LA PLAINE SAINT DENIS CEDEX, FRANCE
www.acesia2.fr



POSITIONNEMENT

AFNOR Certification est le N°1 français dans l'évaluation de la responsabilité sociétale (RSE) avec 10 ans de retours d'expérience d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs.

AFNOR Certification est un acteur engagé et reconnu par L'observatoire des Achats Responsables et le Ministère de l'Ecologie, du Développement Durable et de l'Energie.

PRODUITS ET SERVICES

La plateforme collaborative ACESIA est un outil personnalisable. Il permet de piloter la relation durable client/fournisseur et de mettre en place une démarche d'amélioration continue au regard d'indicateurs sur mesure (économique, réglementaire, environnementaux, ...).

La plateforme ACESIA évalue le niveau de maturité des fournisseurs au travers d'un questionnaire d'auto-évaluation, d'un audit documentaire et d'une analyse de la conformité réglementaire.

MODELE ECONOMIQUE

Facturation fournisseur et facturation client

FAITS MARQUANTS

Février 2016 : Fonctionnement en direct avec PROVIGIS pour la récupération des documents d'obligation de vigilance

CONTACTS

FRANCK LEBEUGLE (Directeur général)

SANDRA DI GIOVANNI (Responsable du pôle Numérique & RSE)
Tel : 01.41.62.60.83 / 06.82.21.77.49
sandra.digiovanni@afnor.org

CHARLES BARTIN (Chef de produit)
Tel : 01.41.62.62.80 / 06.85.72.16.66
Charles.baratin@afnor.org

Structure :

Forme juridique : SAS

SIREN/SIRET : 47907600200019

NAF/APE : 7120B

Analyses, essais et inspections techniques
Date de création : 2005

Effectif : 115

Chiffre d'affaires 2014 : 69 millions €

Partenaires : PROVIGIS, Bureau Van Dijk,

Clients : GSF Propreté et Services Associés, Manpower, Elior, ..

Membre de : Organismes évaluateurs agréés pour le label Relation Fournisseur Responsable

Filiales : dans le monde

Implantation :
France, Etranger

ECOVADIS
43 AVENUE DE LA GRANDE ARMEE,
75116 PARIS, FRANCE
www.ecovadis.com



POSITIONNEMENT

Société Française présente à l'internationale. ECOVADIS est la première plateforme collaborative mondiale de suivi de la performance RSE des fournisseurs. Elle permet aux donneurs d'ordre d'évaluer la performance RSE de leurs fournisseurs.

ECOVADIS permet aux entreprises de réduire les risques et de détecter les pratiques innovantes au niveau de leur chaîne d'approvisionnement.

Elle favorise la transparence et la confiance entre les partenaires.

Les fournisseurs disposent également d'outils pour améliorer leur pratique.

PRODUITS ET SERVICES

La plateforme ECOVADIS permet d'analyser la situation de l'entreprise, en fonction de sa taille, de son pays au travers d'un questionnaire d'auto-évaluation, d'un audit documentaire et d'analyses de sources externes.

L'évaluation est réalisée autour de critères RSE regroupés sous 4 grands thèmes : environnement, social, éthique des affaires et chaîne d'approvisionnement.

MODELE ECONOMIQUE

Abonnement pour un accès à la plateforme.

- -Pour le fournisseur : il existe 3 types d'abonnement annuel ;
- -Pour les clients, le tarif annuel est fonction de la taille de l'entreprise.

FAITS MARQUANTS

Pour 2016 : Poursuite du développement international et ouverture d'un bureau à Hong-Kong.

CONTACTS

PIERRE-FRANCOIS THALER (co-président)

FREDERIC TRINEL (co-président)

VALERIE TOUCHON (Sales Director)
Tel : 01 82.83.85.86 / 06.15.79.37.91
vtouchon@ecovadis.com

ALEXIS DAVID (Program Manager)
Tel : 06 17 62 40 42
adavid@ecovadis.com

Structure :

Forme juridique : SAS

SIREN/SIRET : 49784291400051

NAF/APE : 7022Z

Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

Date de création : 2007

Effectif : 275

Chiffre d'affaires : NC

Partenaires : Pool4tool, Synertrade, Riskmethods, Ivalua, Bravosolution, CDP, Proserpina Business Service, EFQM, Dow Jones, ...

Clients : Sanofi, Coca Cola Entreprises, L'Oréal, Société Générale, Bouygues construction, Véolia Environnement, SNCF, AkzoNobel, TF1, Johnson& Johnson, ...

Membre de : Groupe de normalisation AFNOR sur les Achats, BSR, GRI

Filiales : dans le monde

Implantation :

Paris (siège social), Ile Maurice, New York, Hong Kong, Tunis et Varsovie

+ représentants en Europe du nord, Allemagne, UK, Italie

RESETER
75 RUE DU JAVELOT 75013 PARIS
<http://www.resenter.org/>

FIDAREC

POSITIONNEMENT

Association française qui favorise le développement au niveau du territoire afin de générer de l'économie de proximité à travers la RSE.

La plateforme et le portail sont des lieux uniques pour se qualifier et montrer ses initiatives, évaluer sa RSE et être évalué sur la relation de confiance avec les Tiers. L'outil permet de rechercher des partenaires en circuit court par région, thématiques, activités et filières.

PRODUITS ET SERVICES

La plateforme/portail numérique collaborative « ResEnTer » est l'outil développé par RESETER en tant que marque « tiers de confiance territorial ».



RESEAUX - ENTREPRISES - TERRITOIRES

La plateforme/portail met à disposition des outils mutualisés simples et pratiques pour améliorer les relations entre les acteurs et faciliter l'intelligence collective par l'émergence de nouveaux modèles économiques (économie des réseaux, économie locale, du partage, solidaire, circulaire, numérique).

MODELE ECONOMIQUE

Il existe des offres pour les fournisseurs et pour les clients.

Gratuit pour se qualifier et s'évaluer.

Payant pour afficher le scoring.

FAITS MARQUANTS

- Octobre 2015 : Mise en ligne du portail ResEnTer.

- Début 2016, Changement de nom du site internet : www.RSE26000-enligne.com par www.ResEnTer.net

- Mise en ligne de l'outil d'évaluation début mars 2016

CONTACTS

ALAIN CHATENET (Président)

Tel : 06 13 01 58 45

a.chatenet@resenter.org

Structure :

Forme juridique : association déclarée

SIREN/SIRET : 50916849800012

NAF/APE : 9499Z

Autres organisations fonctionnant par adhésion volontaire

Date de création : 2008

Effectif : 1

Chiffre d'affaires : NC

Partenaires : Myprocurement, BME

Clients : NC

Membre de :

Filiales : Aucune

Implantation : France

SEDEX (Supplier Ethical Data EXchange)

24 SOUTHWARK BRIDGE Rd,
LONDON SE1 9HF,
ANGLETERRE
www.sedexglobal.com



POSITIONNEMENT

Association anglaise qui fournit une plateforme de collaboration en ligne et garantit un moyen sûr et confidentiel de partager des informations concernant les pratiques commerciales éthiques entre des fournisseurs et leurs clients.

PRODUITS ET SERVICES

Grâce à la plateforme SEDEX ADVANCE, les fournisseurs peuvent stocker des informations concernant leurs pratiques éthiques (pas de détail commercial) ainsi que les résultats d'audits Ethiques. Il y a un questionnaire qui couvre différents domaines (normes du travail, environnement, santé & sécurité et éthique commerciale) avec la possibilité d'ajouter d'autres certificats et les résultats d'audits éthiques.

Les fournisseurs choisissent de partager leurs informations avec autant de membres de SEDEX qu'ils le souhaitent.

La particularité de SEDEX réside sur plusieurs plans :

- La collaboration entre acheteurs et fournisseurs dans le domaine éthique et environnement.
- Le leadership sur la méthodologie d'audit Ethique avec le standard SMETA développé par Sedex et le Groupe des Auditeurs Associés (AAG).
- La possibilité de suivre les progrès effectués par les fournisseurs dans le domaine éthique.
- Un reporting étendu.

MODELE ECONOMIQUE

Il y a 3 types d'adhésion :

- Fournisseur (membre B) : concerne généralement des entreprises au début de la chaîne d'approvisionnement ;
- Acheteur / fournisseur (membre AB) : permet aux entreprises de gérer leurs propres informations / données, y compris celles de leurs fournisseurs à travers des rapports et des questionnaires d'évaluation.
- Acheteur (membre A) : sont généralement des détaillants, des organismes de bienfaisance et les organismes gouvernementaux.

FAITS MARQUANTS

- Séparation de l'éditeur de solutions logicielles ENABLON et lancement de sa propre plateforme en octobre 2015 : SEDEX ADVANCE. C'est une évolution dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

CONTACTS

Jonathan IVELAW-CHAPMAN
(Directeur général)

Eric CHURET (Technical Sales Consultant)

Tel : +44 (0)20 7902 2329

Eric.Churet@sedexsolutions.com

Structure :

Forme juridique : Organisation à but non lucratif

SIREN/SIRET : NC

NAF/APE : NC

Date de création : 2004

Effectif : 70 collaborateurs

Chiffre d'affaires : Non Publié

Partenaires : Maplecroft, CDP, SAI, ..

Clients : British Airways, M&S, Tesco, The Body Shop International, Bonmarché, Beiersdorf, Cargill, Carlsberg Group, Colgate, Danisco, Delice de France, Diageo, Firmenich, Florette, Givaudan, Groupe Danone, Guala Closures Group, Kellogg's EU, Kellogg's EU, LVMH, Mondelēz International, P&G, PepsiCo, REXAM, Smurfit Kappa Group, Sodexo, Sonopro, Spontex,

Filiales :

Implantation :

Londres, Shanghai, New York et Santiago

VIGEO EIRIS
IMMEUBLES LES MERCURIALES, 40 RUE JEAN JAURES,
93170 BAGNOLET FRANCE
www.vigeo.com/csr-rating-agency/



POSITIONNEMENT

Agence leader en Europe de l'évaluation de la responsabilité sociale des organisations au regard de six domaines de responsabilité sociale : environnement, droits humains, ressources humaines, engagement sociétal, comportement sur les marchés et gouvernance d'entreprise.

PRODUITS ET SERVICES

Vigeo Eiris possède 2 activités :



Pour intégrer l'ESG (Environnementale, Sociale et Gouvernance) dans la stratégie d'entreprise.



Pour intégrer l'ESG dans la stratégie d'investissement au travers de la notation extra-financière.

MODELE ECONOMIQUE

Pour Vigeo Eiris entreprise : Facturation jour/homme, licences sur outillage
Pour Vigeo Eiris rating : tarification fixe sur la notation RSE

FAITS MARQUANTS

Rachat en décembre 2015 de l'agence de notation extra-financière britannique Eiris, accompagné d'une levée de fonds de 6,3 millions d'euros qui a doublé le capital de Vigeo.

CONTACTS

NICOLE NOTAT (Présidente)

Guylaine DENIEL (Head of global sales)
Tel : 01 55 82 32 45 / 06 78 86 75 27
guylaine.deniel@vigeo.com

Benjamin CLIQUET (Sales manager)
Tel : 01 55 82 32 56 / 06 79 37 57 35
benjamin.cliquet@vigeo.com

Structure :

Forme juridique : SAS

SIREN/SIRET : 44305521500018

NAF/APE : 7022Z

Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

Date de création : 2002

Effectif : 180 collaborateurs

Chiffre d'affaires 2014 : 7 547 600 €

Partenaires : Forum Ethibel, Ligue Roc, Greenfacts, Morningstar, Novethic, UITA, UNI, RHSF

Clients : NC

Membre de : NC

Filiales : dans le monde

Implantations

(Partenaires compris) :

Paris – Londres – Boston – Bruxelles – Casablanca – Milan – Montreal – Santiago
Canberra – Hanover – Jerusalem - Madrid – Mexico City - Rio de Janeiro - Seoul – Tokyo and Zaragoza

BIBLIOGRAPHIE :

PARTIE ECONOMIQUE :

Presse

- www.decision-achats.fr/thematique/faits-chiffres-1038/Tribunes/Evaluer-le-risque-fournisseur-grace-aux-criteres-de-notation-financiere-et-extra-financiere-529.htm
- www.decision-achats.fr/thematique/decideurs-achats-1035/Breves/L-origine-du-risque-et-son-impact-sur-la-fonction-achats-48552.htm
- www.decision-achats.fr - "L'origine du risque et son impact sur la fonction achats"
- www.decision-achats.fr - "(Tribune) Risques d'image, risques économiques : les achats responsables mais pas coupables ?"
- « Rupture brutale des relations commerciales », Publié dans la Tribune du 06/01/2016
- http://www.decideo.fr/Le-Groupe-CANAL-rationalise-et-perennise-sa-base-Fournisseurs-dans-SAP-grace-a-Business-Add-On_a6361.html
- « Les grands groupes, rois des mauvais payeurs », Publié dans Le Monde éco&entreprise, le 6/02/2016
- « Les PME étranglées par les grands groupes mauvais payeurs », Publié dans Lefigaro.fr, le 05/02/2016

Sites internet

- www.altares.com
- www.bvdinfo.com
- www.ellisphere.com
- www.infolegale.fr
- www.beic.fr
- www.pouey-international.fr
- www.creditsafe.fr
- www.scores-decisions.com

Communiqué de presse :

- StepBIstep – Altares : Le groupe Canal+ choisi Add-On pour la création et la gestion de son référentiel client/fournisseurs dans SAP
- <https://communicationorganisation.revues.org/2257>
- www.csc.com/fr/ds/71138/78960
am_liorer_la_gestion_des_fournisseurs_pour_ma_triser_les_risques
- <http://www.coface.fr/Actualites-Publications/Publications/Defaillances-d-entreprises-en-France-vers-une-troisieme-annee-de-baisse-en-2016>
- <http://www.coface.fr/Actualites-Publications/Publications/Barometre-risque-pays-Les-grands-enjeux-2016>

Mémoires :

- <http://poylomatthieu.free.fr/M%C3%A9moire.pdf> : Mémoire : La gestion des risques fournisseurs au sein du service Achats d'une PME.
- <http://fr.slideshare.net/audreysioure/mmoire-41569092>

Livre :

- AMRAE : La gestion du risque supply chain dans l'entreprise
- Philippe Petit : Toute la fonction achats et La boîte à outils de l'acheteur
- Olivier Bruel : Management des Achats

PARTIE OBLIGATION DE VIGILANCE :

Presse

- <https://www.urssaf.fr/portail/home/les-risques-du-travail-dissimule.html>
- <http://www.travail-dissimule.fr>
- http://www.decision-achats.fr/Thematique/tendances-achats-1039/Breves/Devoir-vigilance-necessite-adapter-301681.htm?utm_medium=email&utm_campaign=newsletter&utm_source=DA_11_2_2016&
- http://www.decision-achats.fr/Thematique/tendances-achats-1039/Breves/Devoir-vigilance-queelles-consequences-entreprises-303367.htm?utm_medium=email&utm_campaign=transactionnels&utm_source=email_share
- <http://www.decision-achats.fr/Thematique/faits-chiffres-1038/Breves/Assemblee-nationale-adopte-devoir-vigilance-303223.htm>
- <https://www.e-attestations.com/fr/info-blog/obligation-de-vigilance-les-modifications-apportees-par-le-decret-du-30-mars-2015.html>
- <http://www.wk-transport-logistique.fr/actualites/detail/91909/sous-traitance-la-cour-de-cassation-precise-l-obligation-de-vigilance-du-donneur-d-ordre-.html#.VthWzAhKqF0.linkedin>
- <http://www.la-croix.com/Economie/France/Pourquoi-le-devoir-de-vigilance-inquiete-les-entreprises-2016-03-23-1200748669>
- Article de la Lettre des Achats p.36 N° 247 mars 2016 : l'article résume la raison du refus par le Sénat de la dernière loi sur le devoir de vigilance.
- <http://www.decision-achats.fr/thematique/marches-1036/commandes-publiques-10139/Breves/Marches-publics-nbsp-la-CGPME-plaide-pour-une-simplification-administrative-37802.htm>
- <http://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-141935-les-donnees-data-un-element-cle-du-patrimoine-immateriel-de-l'entreprise-1167011.php>
- <https://www.linkedin.com/pulse/devoir-de-vigilance-exc%C3%A8s-r%C3%A9gulation-ou-assum%C3%A9-laurent-guidat>
- http://www.lemonde.fr/economie-francaise/article/2016/04/04/les-redressements-pour-travail-dissimule-en-hausse-de-13-en-2015_4894902_1656968.html
- <http://www.latribune.fr/economie/france/travail-dissimule-460-millions-d-euros-de-redressements-en-2015-561543.html>
- <http://www.challenges.fr/economie/20160404.CHA7245/travail-au-noir-les-redressements-explosent.html>
- <http://www.lemoniteur.fr/article/travailleurs-detaches-un-pas-supplementaire-contre-la-fraude-28192734>

Sites internet

- <http://actradis.fr>
- <https://www.attestationlegale.fr>
- <http://www.attestlink.com>
- <https://www.e-attestations.com/fr/>
- <https://www.myprocurement.fr/universe/public/home.action>
- <http://www.provigis.com>

Loi sur l'obligation de vigilance :

- https://www.google.fr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjT9380fTLAhXMOxoKHwkQCqMQFggdMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.securite-sociale.fr%2FIMG%2Fpdf%2Fdss_sd5c_2012_186_16_novembre_2012.pdf&usq=AFQjCNH_zObeP0gLzM4P_fneOe2UGZSw1A&sig2=YgZQOuUH5Ayhexu1_C8xxg

Livre blanc sur l'obligation de vigilance :

- <https://www.e-attestations.com/fr/livre-blanc/lutte-contre-le-travail-dissimule-responsabilite-des-donneurs-dordre.html#lecteur>

PARTIE RSE :

Etude :

- Questionnaires RSE adressés par les donneurs d'ordre à leurs fournisseurs, (étude menée par l'Observatoire de la Responsabilité Sociétale des Entreprises en Février 2013)
- 6^{ème} baromètre de l'ObsAR Achats Responsables (Novembre 2013) (*mené par ECOVADIS et ATKEARNEY*)
- Présentation du 7^{ième} baromètre de l'ObsAR des Achats Responsables (*Février 16*) (*mené par OpinionWay*)
- Enquête Tendances Achats « directions Achats et COP21 » réalisée par IVALUA en 2015
- Comparatif de la performance RSE des entreprises françaises avec celle des pays de l'OCDE et des BRICS, étude menée par ECOVADIS et la Médiation inter-entreprise le 23 Mars 2015

Presse :

- « Comment-les-deputes-veulent-insecuriser-encore-les-entreprises », publié dans la tribune le 30/09/2014 par Viviane de Beaufort
- « La RSE dans les achats de prestation : gestion du risque et opportunité de développer de la valeur », Publié dans décision-Achats le 14/11/2014 par Floriane Salgues
- « Risques d'image, risques économiques : les achats responsables mais pas coupables ? », Publié dans décision-Achats le 07/10/2015 par Franck Le Tendre
- « Les 10 objectifs des départements achats en 2016 », Publié dans décision-Achats le 04/01/2016 par Aude Guesnon
- "Comment évaluer la performance RSE de vos fournisseurs », Publié dans décision-Achats le 10/02/2016 par Charles Cohen
- « Achats Responsables : Pourquoi les valoriser ? », Publié dans décision-Achats le 14/02/2016 par Marie-Ameli Fenoll
- « Droits humains et entreprises : Vigeo Eiris lance son premier classement qui évaluera 106 entreprises, dont 8 françaises », Publié sur le site AEF le 21/03/2016 par Sabrina Dourlens

Sites internet :

- <http://membres.labellucie.com/reperes/fondamentaux/reperes/definition-et-historique-de-la-rse>
- <http://www.relations-fournisseur-responsables.fr/>
- <http://www.aef.info/>
- <http://www.strategie.gouv.fr/plateforme-rse>
- www.acesia2.fr
- www.ecovadis.com
- www.resenter.org/
- www.sedexglobal.com
- www.vigeo.com/csr-rating-agency/

Mémoires :

- « La RSE _ Un concept qui s'adapte aux contextes s'adapte sociaux, économiques et culturels », Mémoire de Marie Morice-Morano, 2013
- « La RSE de l'entreprise, le point de vue juridique », de Caroline Vanul

Livre :

- Management des Achats, olivier Bruel, 2^{ième} édition, 2014

GLOSSAIRE

Action 21 : Adopté lors de la conférence de Rio de 1992. Plan d'action qui énumère quelques 2 500 recommandations. Il prend en compte les problématiques liées à la santé, au logement, à la pollution de l'air, à la gestion des mers, des forêts et des montagnes, à la désertification, à la gestion des ressources en eau et de l'assainissement, à la gestion de l'agriculture, à la gestion des déchets.

BSR : Organisation à but non-lucratif qui accompagne son réseau mondial de plus de 250 entreprises membres pour construire un monde juste et durable. Avec ses bureaux en Asie, Europe (Paris et Copenhague) et Amérique du Nord, BSR développe des stratégies et des solutions de développement durable pour les entreprises au travers de conseils ciblés, de travaux de recherche et d'initiatives collaboratives multisectorielles.

CDP (Carbon Disclosure Project) : Organisation à but non lucratif qui propose aux entreprises un système global leur permettant de mesurer, gérer et partager des informations environnementales essentielles, de promouvoir le reporting relatif au changement de climat et de favoriser la collaboration au sein des chaînes d'approvisionnement globales.

« **Charte Relations fournisseur responsables** » : Créée en 2010 par la CDAF et la Médiation Inter-entreprises (initialement sous le nom de « Charte des relations inter-entreprises »). Elle a pour but de sensibiliser les acteurs économiques aux enjeux inhérents aux achats responsables et à la qualité des relations clients-fournisseurs. Elle repose sur 10 principes et a été signée à ce jour par 1 600 entreprises/ organisations.

Un label a également été créé pour récompenser les entreprises et entités publiques ayant fait la preuve, dans leurs pratiques, de relations durables et équilibrées avec leurs fournisseurs.

La Charte et le Label forment ce que l'on appelle la « Relations fournisseur responsables ».

La charte exige également la nomination d'un "Correspondant PME" au sein de l'entreprise signataire, qui interviendra en tant que médiateur interne pour faciliter le règlement des éventuels litiges fournisseurs.

DEEE : Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques.

EA (Entreprises Adaptées) : Gérées comme des structures « classiques », elles accueillent à minima 80 % de travailleurs handicapés en production qui ont le statut de salarié. Elles travaillent en sous-traitance ou mettent à disposition du personnel pour les entreprises dites « conventionnelles ».

ERP (Enterprise Resource Planning) : Outil informatique

ESAT (Etablissements et Services d'Aide pour le Travail) : Ce sont des organismes socio-médicaux pour les personnes lourdement handicapées qui n'ont pas le statut de salarié. Les conditions de travail sont aménagées en conséquence.

ESG : Environnement, Social/sociétal et Gouvernance

Forum Ethibel : Association indépendante qui sensibilise le public et les institutionnels à investir selon les valeurs éthiques qu'elle promeut. Elle compte parmi ses membres des associations et ONG de renom comme Hefboom, Crédal, Réseau Financement Alternatif, le Centre National de Coopération au Développement,

Global Compact (pacte Mondial) : créé en 2000 par Kofi Annan, secrétaire général des Nations unies. Ce pacte invite les sociétés de toute taille, sur la base du volontariat, à rendre compte annuellement de leur plan de progrès basé sur 10 principes relatifs aux droits humains, à l'environnement, au travail et à la corruption.

Global Reporting Initiative (GRI) : ensemble de guidelines et de recommandations d'indicateurs RSE, aujourd'hui utilisé par plus de 1000 sociétés dans le monde pour mettre en place et mesurer leurs plans de progrès. La GRI a été créée en 1997 pour aider les entreprises à produire des rapports concernant les impacts environnementaux, sociaux et économiques de leurs activités.

L'ISO et le GRI ont signé le 15 septembre 2011 un mémorandum d'accord (Memorandum of Understanding - MoU) visant à renforcer leur coopération en matière de développement durable.

Greenfacts : Association qui partage des rapports sur les sujets santé et environnement.

ISO 20 400 : projet de norme entre 35 pays participants au groupe de travail co-piloté par la France et le Brésil. La future norme sera la déclinaison, consacrée aux achats, de la norme ISO 26000. Elle devrait être publiée mi-2017.

Elle fournira des lignes directrices aux organisations qui suivent une logique de responsabilisation de leur chaîne d'approvisionnement. Il y aura, par exemple, une méthode de calcul du coût global, des définitions de l'économie circulaire, d'un travail décent, du devoir de vigilance, de l'évaluation du coût de cycle de vie, etc.

ISO 26 000 : norme qui définit à l'échelle internationale la notion de responsabilité sociétale pour les organisations privées et publiques.

ISR (Investissement Socialement Responsable) désigne une forme d'investissement qui prend en compte des critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG) au-delà des seuls critères financiers traditionnels. L'ISR regroupe 2 approches : les fonds « socialement responsables » (entreprises ayant des engagements et les pratiques les plus avancés en matière de maîtrise des risques ESG) et les fonds « éthiques » (excluent les entreprises impliquées dans des secteurs d'activité controversés tels que l'armement, le jeu de hasard, le tabac ou l'alcool.)

Label Lucie : La démarche Lucie aide les entreprises à évaluer, structurer et promouvoir leurs initiatives d'engagement en matière de RSE. Lucie est le label RSE de référence en France. Il a vocation à distinguer les démarches sérieuses et crédibles d'engagement en faveur des objectifs de développement durable. Le protocole d'évaluation a été conçu par Vigeo sur la base de sa méthodologie.

Ligue ROC : Association française pour la biodiversité et la protection des animaux.

Maplecroft : Source majeure d'analyse des risques mondiaux qui offre une connaissance approfondie des risques politiques, socio-économiques, humains et environnementaux complexes qui affectent les chaînes d'approvisionnement, les opérations et les investissements dans le monde.

Médiation Inter-Entreprises : A pour mission de réguler, rééquilibrer et optimiser les relations entre Grands groupes et TPE/PME. C'est un dispositif gouvernemental d'aide aux entreprises qui rencontrent des difficultés contractuelles avec un client ou un fournisseur (retards de paiement, rupture brutale de contrats, vol de propriété intellectuelle, racket au CICE/CIR...). Elle intervient à la demande de toute entreprise ou groupement professionnel, peu importe sa taille ou son secteur d'activité.

Morningstar : Fournisseur leader d'analyses d'investissement indépendantes. Il fournit toutes les données financières des fonds européens (fee, performance, etc) grâce à "SRI Fund Service", une base de données particulièrement étoffée portant sur plus de 900 fonds qui, grâce à une interface technologique très avancée, est désormais disponible en ligne.

Novethic : Filiale de la Caisse des Dépôts, est à la fois un média sur le développement durable et un centre de recherche sur l'Investissement Socialement Responsable (ISR) et la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE). Novethic met à la disposition du public un site internet, des publications professionnelles, des études, le label ISR Novethic et des conférences.

Organisation Internationale du Travail (OIT) : Agence des Nations unies qui régit les normes internationales du travail.

Plateforme RSE nationale d'actions globales pour la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) : Elle regroupe 48 organisations (ONG, syndicats, entreprises, pouvoirs publics, représentants de l'Etat,...). Lors de la conférence environnementale de septembre 2012, le Gouvernement s'est engagé à créer une plateforme dédiée à la RSE pour accompagner son développement. Elle a été installée en juin 2013.

Ses principales missions sont d'être un espace de dialogue pour les différentes parties prenantes (dirigeants d'entreprises, responsables politiques, syndicats professionnels, ONG, ...), de valoriser les pratiques qui ont fonctionné et de vulgariser la démarche, puis de promouvoir des références comparables (notation, méthode, ...).

Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE) : Organisme dépendant de l'Organisation des Nations unies, créé en 1972, qui pour but de coordonner les activités des Nations unies dans le domaine de l'environnement et d'assister les pays dans la mise en œuvre de politiques environnementales.

REACH : Règlement pour l'Enregistrement, l'Evaluation et l'Autorisation des Substances Chimiques.

RHSF (Ressources Humaines Sans Frontières) : ONG basée en Chine, en Inde et sur le continent américain concernant les droits de l'Homme au travail dans la chaîne de sous-traitance.

SRM (Supplier Relationship Management) : Outil de gestion des fournisseurs

Sustainable Agriculture Initiative (SAI – Initiative d'Agriculture Durable) : Principale initiative de l'industrie agro-alimentaire pour promouvoir le développement de l'agriculture durable au niveau mondial.

Sustainable Purchasing Leadership Council : groupe de dirigeants composé d'organisations membres de type et de dimensions variés, comprenant des entreprises, des gouvernements, des établissements d'enseignement supérieur et des organisations à but non lucratif, avec pour missions de soutenir et de reconnaître les initiatives qui, en matière d'achat, contribuent à accélérer la transition vers un futur prospère et durable.

SMETA (Sedex Members Ethical Trade Audit) : Méthodologie qui sert de modèles aux auditeurs pour la réalisation des audits.

TCO : Total Cost of Ownership

UITA : Union Internationale des Travailleurs de l'Alimentation de l'agriculture, de l'hôtellerie-restauration, du tabac et des branches connexes.

UNI : Fédération syndicale internationale des métiers de services.