

LABEL RELATIONS FOURNISSEURS & ACHATS RESPONSABLES

LES POINTS MAJEURS

Applicables au 30.03.2026

- Référentiel 2026 -



Les 4 AXES et les 13 critères d'évaluation du Label RFAR :

AXE 1 : GOUVERNANCE & STRATEGIE ACHATS RESPONSABLES

- 1.1 Politique et stratégie achats responsables
- 1.2 Priorisation et gestion des risques et opportunités
- 1.3 Professionnalisation de la fonction achats
- 1.4 Ethique des affaires

AXE 2 : DECLINAISON DE LA STRATEGIE ACHATS RESPONSABLES SUR LE PROCESSUS ACHAT

- 2.1 Stratégie achats et sélection des offres
- 2.2 Gestion de la performance des fournisseurs et des contrats

AXE 3 : QUALITE DE LA RELATION FOURNISSEURS

- 3.1 Respect des intérêts des fournisseurs
- 3.2 Développement de la médiation
- 3.3 Renforcement de la qualité d'écoute de la voix des fournisseurs
- 3.4 Equité financière vis-à-vis des fournisseurs

AXE 4 : IMPACTS SUR L'ECOSYSTEME, LE TERRITOIRE ET LES FILIERES

- 4.1 Appréciation de l'ensemble des coûts
- 4.2 Contribution au développement du territoire
- 4.3 Soutien à la consolidation des filières et à la croissance économique

Les 13 POINTS majeurs du Label RFAR

1. L'engagement de la direction générale en matière d'achats responsables est-il fixé avec une vision pluriannuelle et de progrès ? Est-il formalisé dans des documents clés communiqués en interne (par ex politique achat) ? Est-il rendu public en externe (engagement écrit, promotion lors de réunions...) ?
2. Des objectifs spécifiques et mesurables ont-ils été définis pour s'assurer de la mise en œuvre de cette stratégie « achats responsables » ?
3. Des indicateurs ont-ils été définis à l'appui des objectifs spécifiques de la stratégie achats responsables ? Sont-ils suivis au niveau de la direction générale ?
4. Les priorités en matière d'Achats Responsables ont-elles été définies sur la base d'une analyse des risques/opportunités (ex : stimuler la productivité, économie circulaire, renforcement du dialogue fournisseurs...) Achats et RSE formalisée ?
5. Dans les 12 derniers mois, y-a-t-il eu au moins un passage en revue (réalisé versus objectifs) correspondant aux suivis des traitement des risques (achat, processus, RSE en matière d'achat), de la gestion des opportunités et de la mise à jour des priorités ?
6. Des objectifs achats responsables et de relation fournisseurs, tant qualitatifs que quantitatifs, sont-ils fixés aux acheteurs ? Concernent-ils l'ensemble de la fonction Achats (acheteurs, responsables achat, gestionnaire de marché, approvisionneurs...) ?
7. Votre entité dispose-t-elle de politiques générales et de procédures permettant de prévenir les atteintes à la probité (code de conduite anticorruption/charte éthique, politique cadeaux et invitations, procédure de gestion des conflits d'intérêts, etc.) pour l'ensemble de l'organisation ?
8. Est-ce que les risques et opportunités identifiés en 1.2 par catégorie (démarche d'achat) sont pris en compte dans l'élaboration des stratégies d'achats ?
9. Est-ce que les risques et opportunités identifiés en 1.2 sont pris en compte dans l'élaboration des stratégies d'évaluation des fournisseurs ou des contrats ?
10. Garantissez-vous l'équilibre des relations et la réciprocité avec vos fournisseurs (TPE/PME notamment) dans votre démarche contractuelle ? ex : critères de sélection rigoureux, dialogue préalable et régulier, contrats/marchés types clairs et équitables, information/sensibilisation des fournisseurs/soumissionnaires, non exclusion des CGV, respect des délais de paiement ...
11. Avez-vous désigné un médiateur « relations fournisseurs » pouvant être saisi directement par les fournisseurs ? et comment avez-vous communiqué sur sa nomination en interne et en externe ?
12. Avez-vous formalisé un processus de paiement des factures permettant de payer dans les délais réglementaires/contractuels ?
13. Favorisez-vous les relations et prises de contact avec les TPE/PME ? Et avec d'autres acteurs type ESS, startup, entreprises à mission, Quartier d'affaires, STPA... ?

Les questions liées aux 13 points majeurs selon critère, angle d'appréciation et objectif visé du Label RFAR

Critère	Angle d'appréciation	Objectif visé	Questions majeures
1.1 Politique et stratégie achats responsables	1. S'engager explicitement	Identifier les engagements de la direction générale en matière de RSE et d'achats responsables	<ul style="list-style-type: none"> • L'engagement de la direction générale en matière d'achats responsables est-il fixé avec une vision pluriannuelle et de progrès ? • L'engagement de la DG est-il formalisé dans des documents clés communiqués en interne (par ex politique achat) ? • L'engagement de la DG est-il rendu public en externe (engagement écrit, promotion lors de réunions...) ?
	2. Pratiquer systématiquement	Mettre en œuvre une stratégie pour les achats responsables	<ul style="list-style-type: none"> • Des objectifs spécifiques et mesurables ont-ils été définis pour s'assurer de la mise en œuvre de cette stratégie « achats responsables » ?
	3. Piloter efficacement	Passer en revue les actions stratégiques avec la direction générale	<ul style="list-style-type: none"> • Des indicateurs ont-ils été définis à l'appui des objectifs spécifiques de la stratégie achats responsables ? • Ces indicateurs sont-ils suivis au niveau de la direction générale ?
1.2 Priorisation et gestion des risques et opportunités	4. Pratiquer systématiquement	Définir les priorités	<ul style="list-style-type: none"> • Les priorités en matière d'Achats Responsables ont-elles été définies sur la base d'une analyse des risques/opportunités (ex : stimuler la productivité, économie circulaire, renforcement du dialogue fournisseurs...) Achats et RSE formalisée ?
	5. Piloter efficacement	Passer en revue les actions d'identification, d'analyse, d'évaluation et de réduction des risques achats et fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> • Dans les 12 derniers mois, y-a-t-il eu au moins un passage en revue (réalisé versus objectifs) correspondant aux suivis des traitements des risques (achat, processus, RSE en matière d'achat), de la gestion des opportunités et de la mise à jour des priorités ?
1.3 Professionnalisation de la fonction achat	6. S'engager explicitement	Recourir à des acheteurs respectueux des règles du	<ul style="list-style-type: none"> • Des objectifs achats responsables et de relation fournisseurs, tant qualitatifs que quantitatifs, sont-ils fixés aux acheteurs ?

		marché et des règles de droit commercial	<ul style="list-style-type: none"> • Ces objectifs concernent-ils l'ensemble de la fonction Achats (acheteurs, responsables achat, gestionnaire de marché, approvisionneurs...) ?
1.4 Ethique des affaires	7. S'engager explicitement	Définir les procédures et processus pour détecter et prévenir les atteintes à la probité (corruption...) pour l'ensemble de l'organisation	<ul style="list-style-type: none"> • Votre entité dispose-t-elle de politiques générales et de procédures permettant de prévenir les atteintes à la probité (code de conduite anticorruption/charte éthique, politique cadeaux et invitations, procédure de gestion des conflits d'intérêts, etc.) pour l'ensemble de l'organisation ?
2.1 Stratégie et sélection des offres	8. S'engager explicitement	Intégrer les éléments de stratégie et de cartographie par catégorie dans la stratégie des familles d'achats	<ul style="list-style-type: none"> • Est-ce que les risques et opportunités identifiés en 1.2 par catégorie (démarche d'achat) sont pris en compte dans l'élaboration des stratégies d'achats ?
2.2 Evaluation et suivi de la performance des fournisseurs et des contrats	9. S'engager explicitement	Etablir une stratégie de maîtrise des risques et d'évaluation des fournisseurs ou des contrats	<ul style="list-style-type: none"> • Est-ce que les risques et opportunités identifiés en 1.2 sont pris en compte dans l'élaboration des stratégies d'évaluation des fournisseurs ou des contrats ?
3.1 Respect des intérêts fournisseurs	10. S'engager explicitement	Se doter d'un cadre contractuel équilibré, respectueux de la législation et respecté	<ul style="list-style-type: none"> • Garantissez-vous l'équilibre des relations et la réciprocité avec vos fournisseurs (TPE/PME notamment) dans votre démarche contractuelle ? <i>ex : critères de sélection rigoureux, dialogue préalable et régulier, contrats/marchés types clairs et équitables, information/sensibilisation des fournisseurs/soumissionnaires, non exclusion des CGV, respect des délais de paiement ...</i>
3.2 Développement de la médiation	11. S'engager explicitement	Privilégier la médiation comme mode de traitement alternatif des litiges à défaut de résolution du conflit avec l'acheteur local	<ul style="list-style-type: none"> • Avez-vous désigné un médiateur « relations fournisseurs » pouvant être saisi directement par les fournisseurs ? • Avez-vous communiqué sur sa nomination en interne ? En externe ?

3.4 - Equité financière vis-à-vis des fournisseurs	12. Piloter efficacement	Mesurer pour améliorer	<ul style="list-style-type: none"> • Avez-vous formalisé un processus de paiement des factures permettant de payer dans les délais réglementaires/contractuels ? • Communiquer les résultats obtenus sur les indicateurs suivants : <ul style="list-style-type: none"> - Pourcentages et montants des factures payées après le terme des obligations réglementaires ou contractuelles (si possible avec et sans % de litiges) - Délais moyens de paiement par mois et en moyenne sur l'année N-1 - Montant des intérêts moratoires / pénalités de retard versés l'année N-1 et nombre de factures concernées <p>Préciser si les méthodes de calcul employées respectent la méthodologie communiquée par le labellisateur (Méthode A ou B)</p>
4.2 - Contribution au développement du territoire	13. Pratiquer systématiquement	Diversifier le réseau des fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> • Favorisez-vous les relations et prises de contact avec les TPE/PME ? Et avec d'autres acteurs type ESS, startup, entreprises à mission, quartiers d'affaires, STPA ... ?