

Comment interagir avec le service Approvisionnement de Novartis?

Chez Novartis, notre objectif est de réinventer la médecine pour prolonger et améliorer la vie des gens.

Nous, l'équipe d'approvisionnement de Novartis, sommes déterminés à atteindre cet objectif en créant constamment des répercussions sur l'entreprise grâce à la productivité, en tirant parti de l'innovation à grande échelle et en dirigeant les ambitions de Novartis en matière de durabilité environnementale.

Notre équipe de professionnels spécialisés en approvisionnement dans le monde entier collabore dans un esprit d'« équipe unique » pour déterminer les besoins de Novartis et trouver les meilleures façons de répondre à ces besoins. Pour ce faire, ils travaillent en étroite collaboration avec nos équipes commerciales et établissent des relations avec vous fondées sur la confiance, sur les avantages mutuels et sur l'innovation tout en assurant la conformité aux valeurs les plus élevées des normes commerciales et éthiques.

Nous voyons nos fournisseurs comme des catalyseurs clés de notre objectif, cheminant avec nous tout au long de la chaîne de valeur. Notre Code de conduite des partenaires commerciaux définit clairement les normes et les exigences que nous attendons de vous. Le respect de celles-ci est l'un des principaux critères utilisés dans le processus de sélection et d'évaluation des fournisseurs.

Nous travaillons en étroite collaboration avec vous pour mettre l'accent sur les intervenants qui ont la plus grande contribution à notre empreinte carbone pour satisfaire aux attentes que nous avons définies dans les attentes écologiques des fournisseurs de Novartis. Cela nous permettra ensemble de mettre en œuvre nos engagements en matière de durabilité.

De plus, nous nous attendons à ce que nos fournisseurs suggèrent, recommandent et apportent des solutions novatrices pour répondre aux besoins de Novartis au moyen de dialogues et d'engagement ouverts qui favorisent l'efficacité du rendement mutuel et l'amélioration de la productivité

Notre plateforme d'approvisionnement Ariba

SAP® Ariba® – Le service Approvisionnement de Novartis investit dans la technologie la plus récente et adopte des pratiques d'amélioration continue pour mettre en œuvre des processus conformes et efficaces. Notre plateforme d'approvisionnement est alimentée par le Réseau SAP® Ariba®, ce qui permet d'exécuter des processus d'approvisionnement en ligne et de passation de contrats de manière transparente, tout en nous gardant tous connectés tout au long du processus de bout en bout.

Approvisionnement en ligne

L'approvisionnement en ligne est une solution d'approvisionnement intégrée tout inclus qui favorise la transparence du processus d'approvisionnement. Nous l'adoptons pour l'achat de biens et de services dans toutes les catégories de dépenses de Novartis, comme la flotte, les voyages, les réunions, les congrès et les événements, la main-d'œuvre externe, etc.

La plateforme d'approvisionnement en ligne de Novartis alimentée par SAP® Ariba® vous offre une occasion

transparente :

- d'apprendre et de comprendre nos besoins précis et d'explorer les occasions de travailler avec nous;
- de participer à un processus d'approvisionnement transparent en participant aux demandes de renseignements (RFI ou Requests for Information), aux demandes de propositions (RFP ou Requests for Proposals) et aux enchères électroniques;
- de prendre connaissance des résultats et d'utiliser la rétroaction pour faire évoluer continuellement vos solutions novatrices.

Nous nous attendons à ce que vous adoptiez le processus d'approvisionnement en ligne et que vous profitiez des nombreux avantages mutuels offerts par cette plateforme.

Avantages de l'approvisionnement en ligne

L'approvisionnement en ligne aide Novartis et ses fournisseurs. Voici certains des principaux avantages :

- Exigences clairement définies;
- Formats structurés de soumission de réponse;
- Économie de temps et processus d'évaluation rapide;
- Accessibilité globale des demandes de renseignements;
- Établissement d'une relation de confiance grâce à la transparence.

Processus d'approvisionnement en ligne

- **Projet d'approvisionnement SAP® Ariba®** : toutes les initiatives d'approvisionnement en ligne sont lancées par l'intermédiaire d'un projet où l'équipe responsable de l'approvisionnement collabore et conserve tous les documents pertinents en vue d'exécuter toutes les activités liées à l'approvisionnement de manière logique.
- **Activités d'approvisionnement SAP® Ariba®** : création d'activités d'approvisionnement (RFI, RFP et enchères électroniques) pour collaborer avec les fournisseurs et obtenir des réponses importantes ».
- **Notation, sélection des fournisseurs et documentation des résultats** : évaluation et sélection des fournisseurs en fonction des intrants reçus dans les activités d'approvisionnement, de la documentation des décisions relatives à l'attribution des fournisseurs et de la concrétisation de la productivité.

Abréviations sur l'approvisionnement en ligne

- **RFI** : demande de renseignements (collecte de renseignements préliminaires de la part de nos fournisseurs en vue de la prochaine étape de sélection).
- **RFP** : demande de proposition (collecte des propositions technologiques commerciales et des offres de prix aux fins d'évaluation et de sélection des fournisseurs).

Enchères électroniques

Une enchère électronique est un processus de négociation d'achat et de vente de biens ou de services effectués par l'intermédiaire de notre plateforme d'approvisionnement en ligne. Les fournisseurs ont suffisamment d'occasions d'améliorer leurs offres en fonction des commentaires en temps réel. Les enchères électroniques offrent de nombreux avantages mutuels. Voici les plus importants :

- Mode de négociation le plus transparent;
- Participation à l'enchère électronique des fournisseurs sélectionnés seulement;
- Économie de temps mutuelle;
- Rétroaction en temps réel disponible visant à bien s'entendre sur le rendement des fournisseurs;

- Établissement d'une relation de confiance mutuelle.

Il existe trois principaux types d'enchères électroniques utilisées chez Novartis :

1. Enchère anglaise inversée : les fournisseurs doivent faire des offres pendant ce format dynamique d'enchère de produits ou services visés. À la fin de l'enchère, les fournisseurs gagnent en maintenant le prix le plus bas ou le rang le plus élevé jusqu'à la fin.
2. Enchère japonaise : les fournisseurs doivent fixer leur meilleur prix pour le produit ou les services requis lorsqu'ils sont affichés.
3. Enchère néerlandaise : il s'agit d'une enchère électronique en un seul clic où l'activité commence par un prix donné pour les produits ou services visés, qui continue d'augmenter avec le temps jusqu'à ce que le premier fournisseur fixe le meilleur prix lorsqu'il est affiché.

Nos professionnels formés en approvisionnement travaillent en collaboration pour vous aider à comprendre le concept et les règles d'engagement avant de mener l'enchère électronique. Ils s'attendent à ce que les fournisseurs se familiarisent avec l'outil et le processus pour régler toutes les incertitudes avant de participer à une enchère électronique. Ils prennent également l'entière responsabilité de leur conduite et de leurs offres pendant l'enchère électronique. La négociation des prix après la clôture des enchères n'est pas acceptée et le non-respect des règles d'engagement peut entraîner une érosion de la confiance et des actions qui ne se limitent pas à la résiliation de la relation.

Modèle de contrat Smart

Chez Novartis, nous tirons parti de l'expérience de milliers d'activités contractuelles, sur de nombreuses années de pratique en approvisionnement, pour interagir avec les entreprises et les fournisseurs de la façon la plus simple et la plus efficace qui soit. Nos accords sont élaborés sur la base de nombreuses interactions avec nos fournisseurs et sont alignés sur les principes et les pratiques du marché, ce qui élimine le besoin de longues négociations. Combinée à l'outil de gestion des contrats SAP® Ariba®, l'expérience de conclusion de contrats est simplifiée.

Signatures numériques

Nous encourageons des pratiques novatrices telles que les signatures numériques (lorsque cela est permis) en évitant l'utilisation de papier et d'encre, ce qui contribue à nos objectifs de durabilité et permet de gagner un temps précieux dans le processus d'exécution de contrats.

Bon de commande seulement ou contrat écrit officiel?

L'exploitation au sein de l'industrie pharmaceutique exige une diligence considérable. Novartis prend très au sérieux sa responsabilité à l'égard de la conformité dans toutes ses ententes avec les fournisseurs. Cela étant dit, il est important de chercher des manières de simplifier les choses dans la mesure du possible. Dans cette optique, Novartis utilise un modèle de répartition des contrats en fonction du risque ou de la valeur des transactions de l'engagement du fournisseur. Souvent, un simple bon de commande avec renvoi à nos conditions générales serait suffisant dans le cadre de notre collaboration avec vous. Toutefois, si vous fournissez certains services classés comme présentant un risque ou une valeur plus élevés, par exemple des services dans la zone de développement de médicaments, vous devrez probablement conclure un contrat écrit officiel (p. ex. une entente-cadre de services). Nous comptons sur vous pour nous aider à simplifier et à éviter une sélection du crédit non critique pour favoriser un processus d'attribution de contrats rapide, valorisant et équilibré.

Source URL: <https://prod1.novartis.com/supplier-portal/fr/sourcing-and-procurement>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com/supplier-portal/fr/sourcing-and-procurement>
2. <https://prod1.novartis.com/about>
3. <https://prod1.novartis.com/esg/environmental-sustainability>
4. <https://prod1.novartis.com/esg/ethics-risk-and-compliance/risk-management/external-partner-risk-management-epm>
5. https://prod1.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-third-party-code-v-3.pdf
6. https://prod1.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-environmental-sustainability-criteria-for-suppliers.pdf
7. <https://service.ariba.com/Supplier.aw/124989078/aw?awh=r&awssk=QYBMBEpy&dard=1>