

La vocation du Groupe CFT est de satisfaire aux exigences de ses clients, tout en dégagant un résultat économique qui permette son propre développement. Et la satisfaction de ces exigences, notamment en termes de performances, délai et prix, passe par une maîtrise des flux d'équipements et de services achetés par le Groupe.

La maîtrise de nos achats est donc un enjeu stratégique pour la rentabilité de notre entreprise dans la mesure où ils représentent plus de 40% de notre chiffre d'affaires. Il est par conséquent crucial d'en garantir l'efficacité.

Mais ce recours à des ressources externes implique, pour le groupe CFT, des risques qu'il faut prévoir, évaluer et gérer en toute circonstance.

CFT entend donc travailler avec des fournisseurs qui répondent aux exigences de qualité, de coût, de délai et de fiabilité et qui s'engagent à progresser dans le respect des personnes et de l'environnement.

Notre stratégie est de nouer des relations durables avec un nombre restreint de fournisseurs qui partagent les mêmes valeurs et ainsi, de garantir nos intérêts respectifs. Cette stratégie doit permettre au groupe CFT :

- 1. De maîtriser les risques liés à nos fournisseurs,**
- 2. De tirer le meilleur parti de la concurrence des marchés,**
- 3. De garantir la continuité et la performance des activités du groupe CFT.**

Les relations entre le Groupe CFT et ses fournisseurs s'inscrivent dans le respect des principes essentiels décrits dans le système de management QHSES du Groupe CFT. Elles sont également basées sur les principes d'éthique, d'équité et de loyauté.

C'est donc à chaque collaborateur de s'assurer que nos fournisseurs respectent ces fondamentaux. Cela permettra ainsi au Groupe CFT d'établir une relation de partenariat sur le long terme.

Le Havre, le 27 janvier 2014

Pascal GIRARDET

Président Directeur Général

