



DEVENIR PARTENAIRE

ENTRE

La société EXCENT France ayant son siège au 2, Avenue Léon Foucault – 31770 Colomiers (France) immatriculée RCS 642 030 357, SIRET 642 030 357 00 130 ici représentée par M. Philippe CHAUMES en sa qualité de Président ;

Ci-après dénommé « le Donneur d'ordres » ou « eXcent »

ET

La société _____ ayant son siège à (adresse) immatriculée RCS de _____ sous le n° _____, ici représentée par _____, en sa qualité de _____ ;

Ci-après dénommé le « Partenaire »

1. PREAMBULE

Dans le cadre de son activité de concepteur et intégrateur de solutions industrielles, eXcent souhaite conclure un accord de partenariat qui formalise un engagement moral de collaboration renforcée et plus étroite.

La réussite de cette collaboration étant reconnue par eXcent et son partenaire comme un facteur clé de succès dans le développement de leurs activités respectives d'intégrateur et de fabricant.

eXcent sollicite le Partenaire dans les missions de spécifications, co-conception et réalisation de la Prestation. Le Partenaire est impliqué en phase de réponse à l'appel d'offres en optimisant la proposition commerciale et technique dans l'optique de remporter le projet du client final d'eXcent.

Cette démarche de co-développement débutera dès l'appel d'offres client et continuera le cas échéant après la commande de ce dernier. Cette chartre couvre aussi bien les éléments contractuels touchant à l'activité industrielle que les aspects environnementaux.





DEVENIR PARTENAIRE

Le contexte du Partenariat sera le suivant :

- Le partenariat est conclu pour une durée de 1 (un) an, renouvelé par écrit à la suite de l'année écoulée.
- Le partenariat est conclu dans l'optique de mettre en commun des compétences complémentaires nécessaires à l'obtention de nouveaux projets. Une collaboration basée sur la confiance et de bénéfices mutuels, dans la connaissance et le respect des droits et devoirs de chacun, eXcent propose à ses principaux partenaires un engagement réciproque concrétisé par la signature de cette charte.
- eXcent n'étant pas objectivement en mesure d'optimiser son design et n'ayant pas la pleine connaissance des moyens de production et des méthodes de fabrication les plus performantes pour répondre aux besoins de réalisation sur la Prestation considérée, eXcent a recours à un Partenaire expert dans son domaine pour l'accompagner sur ledit projet.
- Le partenaire et eXcent s'engagent dans un objectif d'efficience économique par l'optimisation de l'offre technique et commerciale et in fine du coût global de réalisation du projet.



eXcent Pujaudran - 380 avenue du Roulage - 32 600 PUJAUDRAN - +33(0)5 61 15 99 33 -
contact.toulouse@excent.fr - SIRET : 642 030 357 00320

SAS au capital de 4 000 000 Euros - SIREN 642 030 357 - NAF 7112B
WWW.EXCENT.FR



DEVENIR PARTENAIRE

2. OBLIGATIONS COMMUNES

Les parties s'efforceront de mettre en œuvre les recommandations suivantes :

Le référencement

eXcent souhaite référencer ses PARTENAIREs suivant cinq critères :

- **Qualité** : Partager et adhérer aux exigences définies dans notre formulaire d'habilitation.
- **Financier** : Une évaluation financière continue et un échange fréquent entre partenaires.
- **Métier** : Au travers du document « fiche d'activité » le partenaire s'engage à communiquer les évolutions liées à son outil de production, compétences et capacités internes.
- **Achats** : Le respect de nos CGA et de tout autre accord conclu entre les parties
- **RSE** : Une volonté forte et assumée de répondre aux enjeux de demain sur la base d'engagements sociétaux et environnementaux.

Organisation projet

eXcent souhaite intégrer son partenaire dans toutes les phases du projet. Le PARTENAIRE est sollicité dès la réception des données d'entrées du client final. L'objectif est d'impliquer le PARTENAIRE rapidement pour permettre aux deux parties d'être plus efficaces et proposer une offre conforme aux exigences du client.





DEVENIR PARTENAIRE

Engagements des parties

La transparence, la visibilité et le dialogue sont les valeurs que nous souhaitons partager avec nos PARTENAIREs.

Engagements eXcent vers le PARTENAIRE, de l'appel d'offres au projet

- Intégration du PARTENAIRE dès la réception du CDC client afin de mieux identifier le besoin.
- eXcent fournit des données d'entrées fiabilisées, partage et communique au travers d'un CDC et/ou de toutes autres spécifications utiles au dimensionnement de la solution d'un point de vue technique et financier.
- eXcent réalise les pré-études et souhaite un échange soutenu avec le partenaire sur l'étude 3D et l'état d'avancement de l'appel d'offres.
- eXcent s'engage à passer une commande vers le PARTENAIRE intégré en amont du projet s'il remporte l'affaire avec son offre.

Engagements du PARTENAIRE vers eXcent, de l'appel d'offres au projet

- Le PARTENAIRE participe aux échanges techniques dès la réception des données d'entrées.
- La cellule AO du PARTENAIRE intervient en cost to design et s'intègre en amont du projet.
- Le PARTENAIRE réalise un chiffrage engageant sur la base des pré études (3D) et une offre conforme aux exigences du client final.
- Le PARTENAIRE alerte, communique et donne de la visibilité tout au long de la réalisation du projet.



eXcent Pujaudran - 380 avenue du Roulage - 32 600 PUJAUDRAN - +33(0)5 61 15 99 33 -
contact.toulouse@excent.fr - SIRET : 642 030 357 00320

SAS au capital de 4 000 000 Euros - SIREN 642 030 357 - NAF 7112B
WWW.EXCENT.FR



DEVENIR PARTENAIRE

Offres commerciales et décomposition financière :

Le PARTENAIRE s'engage à répondre aux décompositions de prix présentées dans le cahier des charges à minima sur les critères suivants :

DECOMPOSITION	PRIX
MATIERES	- €
MECANO SOUDURE	- €
USINAGES	- €
MONTAGE	- €
CONTROLES	- €
ESSAI EN CHARGE	- €
DOCUMENTATION QUALITE	- €
LIVRAISON	- €

Cette décomposition a plusieurs objectifs énumérés ci-dessous :

- Permettre un échange transparent entre eXcent et son partenaire
- Assurer à eXcent la bonne prise en compte par le partenaire des exigences du projet
- Servir de référentiel commun lors du chiffrage en avant-projet sur la base des 3D puis en phase projet sur la base des 2D eXcent. eXcent et son partenaire pourront identifier et discuter des évolutions de l'étude et des impacts financiers associés
- Permettre à eXcent de comprendre et de défendre auprès de son client final les éventuels avenants induits par des modifications études.
- Dans le cadre de notre politique RSE et afin de calculer notre empreinte carbone sur les différents projets, ces éléments sont indispensables.



eXcent Pujaudran - 380 avenue du Roulage - 32 600 PUJAUDRAN - +33(0)5 61 15 99 33 -
contact.toulouse@excent.fr - SIRET : 642 030 357 00320

SAS au capital de 4 000 000 Euros - SIREN 642 030 357 - NAF 7112B
WWW.EXCENT.FR



DEVENIR PARTENAIRE

Référentiel non exhaustif du contenu de la décomposition prix :

Référentiel Général	
Fabrication	Programmation Et/ou Mécano soudure Et/ou Tôlerie Et/ou Usinage Et/ou Traitement Et/ou Marquage
Montage	Assemblage Et/ou Mise au point Et/ou Test fonctionnel
Contrôle	Relevé de côtes
Livrables	Certificat matière Et Certificat de conformité Et Bon de Livraison



eXcent Pujaudran - 380 avenue du Roulage - 32 600 PUJAUDRAN - +33(0)5 61 15 99 33 -
 contact.toulouse@excent.fr - SIRET : 642 030 357 00320

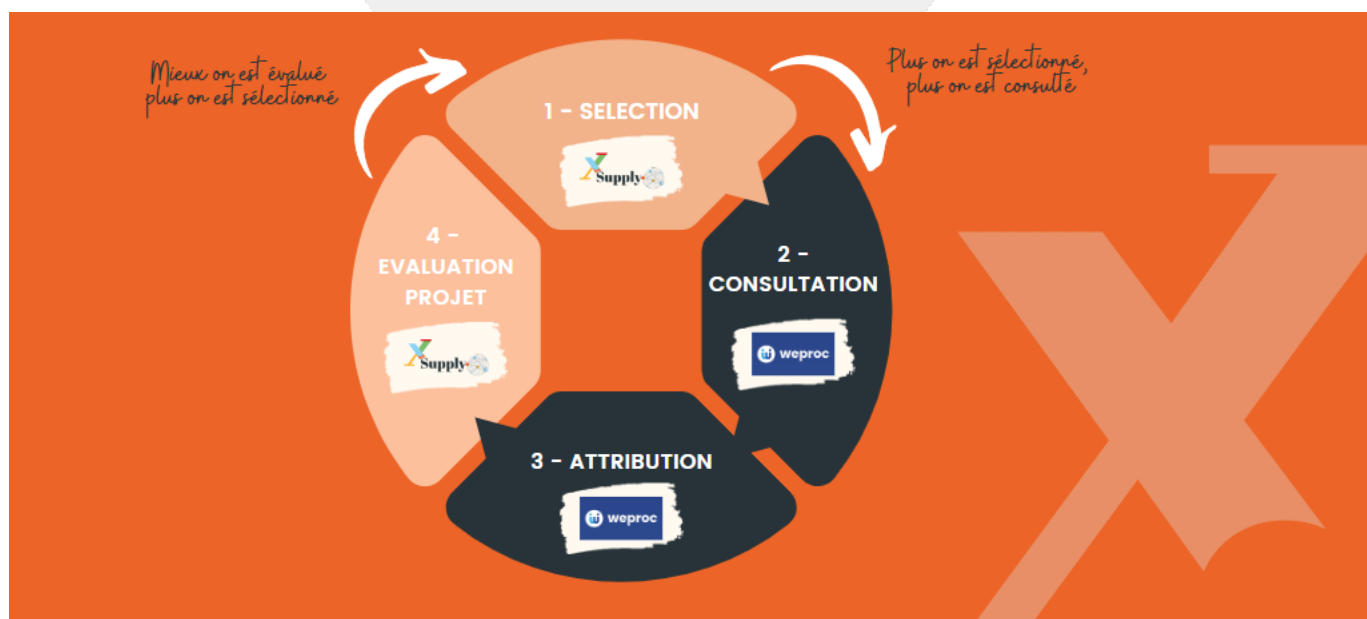
SAS au capital de 4 000 000 Euros - SIREN 642 030 357 - NAF 7112B
 WWW.EXCENT.FR



DEVENIR PARTENAIRE

Digitalisation de nos processus et suivi de la performance

Afin de soutenir et alimenter la relation partenariale, eXcent s'est doté d'outils au service de la relation. Ces outils ont pour objectif d'apporter des informations partagées entre eXcent et son Partenaire sur les phases de sélection, consultation, attribution et reporting.



eXcent Pujaudran - 380 avenue du Roulage - 32 600 PUJAUDRAN - +33(0)5 61 15 99 33 -
contact.toulouse@excent.fr - SIRET : 642 030 357 00320

SAS au capital de 4 000 000 Euros - SIREN 642 030 357 - NAF 7112B
WWW.EXCENT.FR



DEVENIR PARTENAIRE

Le processus et les objectifs associés vous sont présentés ci-dessous :

Le processus se décline en quatre grandes phases portées par deux outils permettant de cibler les métiers du PARTENAIRE, d'avoir un visuel sur sa performance ainsi que son niveau de charge en temps réel d'un point de vue consultation et commande :

1. L'outil Xsupply pour la **sélection du partenaire** adapté au besoin
2. L'outil Weproc pour gérer la **consultation et l'émission des appels d'offres**, cet outil a pour mission :
 - Centraliser nos RFQ , en maîtriser le contenu et la charge chez le partenaire
 - Partager des indicateurs tels que le taux de réponse ou le taux de transformation pour s'assurer de la pertinence du positionnement du partenaire
3. L'outil Weproc pour **gérer la partie consultation, répondre et attribuer les appels d'offres**
4. L'outil Xsupply pour **visualiser les retours d'expériences et la performance du partenaire** sur chaque commande sur la base des critères suivants :
 - **Communication** : Capacité du PARTENAIRE à communiquer de manière claire et réactive aux besoins d'eXcent.
 - **Expertise** : Capacité du PARTENAIRE à accompagner techniquement eXcent sur la partie design et durant toute la phase de fabrication. Être force de proposition pour trouver des solutions en matière de réalisation, dans le respect du planning et de la qualité.
 - **Offres commerciales** : Qualité des offres commerciales qui doivent faire références aux spécification eXcent et respecter les décompositions de coûts.
 - **Gestion de projet** : Capacité du PARTENAIRE à traiter les projets de manière autonome en limitant le suivi et l'intervention d'eXcent.





DEVENIR PARTENAIRE

Ces critères s'additionnent à l'OTD et l'OQD qui sont déjà en place ainsi qu'aux indicateurs RSE qui sont en cours de définition. L'outil Xsupply, les reprend sur votre profil fournisseur de la façon suivante :

The screenshot displays the Xsupply interface with the following elements and annotations:

- Performance:** A red circle highlights the supplier's star rating (5 stars) and the list of services: Communication, Experteise, Offres commerciales, and Gestion de projet.
- Charge embarquée:** A red circle highlights the order value bars, showing metrics like 'CA commande/Objetif CA commande annuel' and 'CA non réceptions/CA commande'.
- Ciblage métier:** A red circle highlights the 'Filtres' (Filters) menu on the right, which includes options for 'Prestation', 'Pays', 'Couleur de métier', and 'Compétence'.

Au moment de la passation de commande

eXcent souhaite pouvoir échanger avec le partenaire lors d'une revue de lancement en fabrication préalablement au passage en commande. Ce moment d'échange est important afin de figer les détails relatifs aux projets et de lever les éventuelles questions qui peuvent subsister de part et d'autre. La commande passée par eXcent rappellera avec précision les références, les cadences, les prix et les délais sur lesquels le PARTENAIRE se sera engagé lors des discussions. Le PARTENAIRE devra accuser réception de chaque commande sous 48H, en apportant toutes les rectifications utiles ou en mentionnant toutes les informations qu'il jugera nécessaires et qui pourraient avoir été omises durant les discussions. Le couple Commande / Accusé-Réception est un engagement contractuel qui devra être impérativement respecté. Aucun retard ne pourra être accepté sans annonce suffisamment en amont de la date de livraison et sans justification détaillée. Aucune modification ne pourra être validée sans l'accord des deux parties.



DEVENIR PARTENAIRE

En cours d'exécution du contrat

Le PARTENAIRE devra à chaque étape de son process, vérifier l'adéquation entre sa planification et le respect des engagements de délais pris vis à vis d'eXcent. À tout moment, le PARTENAIRE devra informer de toute anomalie susceptible de remettre en cause la date de livraison ou la quantité de pièces livrées.

Conditions de paiements

Les paiements entre eXcent et ses PARTENAIRES seront à 45 jours FDM
Le découpage des jalons de paiement sera négocié aux projets et découlera des conditions de paiements négociées par eXcent avec son client.

Engagements sociétaux et environnementaux

En formalisant dans sa stratégie Groupe des prochaines années des objectifs sociétaux et environnementaux, eXcent a décidé de mettre en œuvre les actions indispensables pour améliorer l'impact sociétal et réduire l'impact environnemental de ses activités.

En signant cette chartre, le PARTENAIRE s'engage à mettre en œuvre toutes les actions possibles pour s'orienter dans une démarche similaire.

Du point de vue sociétal, il s'agit de s'assurer, entre autres, du respect des Droits de l'Homme et du Travail, des principes essentiels de Santé et Sécurité, du combat contre les discriminations et l'assurance de conditions de travail décentes.

Sur l'environnement, il s'agit bien sûr de respecter les exigences réglementaires, et au-delà de celles-ci, réaliser des diagnostics permettant d'identifier les sources de nuisances environnementales (tel que diagnostic énergie, diagnostic matière, Bilan Carbone), mettre en œuvre des démarches (ISO 14001, ..) et prendre des actions permettant de réduire ces nuisances, qui concernent principalement les matières utilisées, les procédés de fabrication et les transports.





DEVENIR PARTENAIRE

3. APPRECIATION

C'est au cours de l'exécution des contrats successifs que pourra se développer une relation de confiance entre eXcent et ses différents PARTENAIRES. Chacun se devra de respecter en tous points les engagements pris.

Dès lors, le fournisseur qui respectera ces engagements sera placé chez eXcent au rang de partenaire et pourra bénéficier de tous les avantages qui en découlent.

Ces avantages sont les suivants :

- **Priorité des consultations** : Le PARTENAIRE est systématiquement consulté pour toute nouvelle demande.
- **Priorité des commandes** : En fonction de son carnet de commandes, eXcent s'engage à maintenir chez le partenaire un niveau de passation de commandes représentatif et bien entendu supérieur à tout autre PARTENAIRE ne respectant pas cette charte.
- **Priorité des informations** : eXcent s'engage à informer son partenaire au plus tôt des perspectives de commandes futures.





DEVENIR PARTENAIRE

Cette chartre ne pourra être respectée que sur la base d'un engagement fort de chacune des parties.

Si vous avez la motivation et le désir d'évoluer vers ce but commun, alors nous vous demandons de retourner daté et signé le document dans son ensemble.

Fait à

Le

LE PARTENAIRE



eXcent Pujaudran - 380 avenue du Roulage - 32 600 PUJAUDRAN - +33(0)5 61 15 99 33 -
contact.toulouse@excent.fr - SIRET : 642 030 357 00320

SAS au capital de 4 000 000 Euros - SIREN 642 030 357 - NAF 7112B
WWW.EXCENT.FR