



# ALLOYS DIVISION PROCEDURE / PROCEDURE BRANCHE ALLIAGES

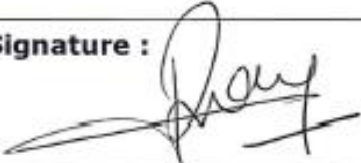
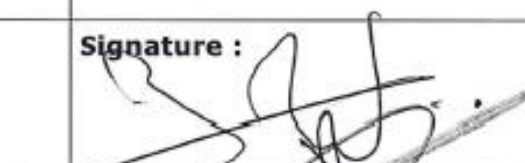
 	<b>ALL-P-014</b> <b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b> <b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b>	Issue / Indice : 4
		Date: 18/09/2017 Date :
		Page : 1 / 12

La 1<sup>ère</sup> section de cette procédure est la version anglaise. Elle débute page 1.  
La 2<sup>ème</sup> section est la version française. Elle débute page 13.

## HISTORY / HISTORIQUE

Issue Indice	Date Date	Main modifications Principales modifications
1	May 29th 2015 29/05/15	Creation - Cancels and replaces procedure AD/DC-P048 <i>Création - Annule et remplace la procédure AD/DC-P048</i>
2	Feb 29th 2016 29/02/2016	Modification: simplification and including WIP level condition <i>Modification: simplification et ajout d'une condition de niveau de BFR</i>
3	22 Mars	Refonte Complete overhaul
4	18 Sept. 2017	<i>Ajouts des seuils Groupe ERAMET</i> <i>Modification : évolution du calcul du BFR au niveau uniquement du stock et investissements</i>

## SIGNATURES / SIGNATURES

<b>Written by / Rédacteur(s)</b> S.ROUX	<b>Verified by / Vérificateur(s)</b> P.DUBOIS / M.BOUZIDI	<b>Approved by / Approbateur(s)</b> F. TOURNOUX
<b>Signature :</b> 	<b>Signature :</b> 	<b>Signature :</b> 

## DISTRIBUTION LIST / LISTE DE DIFFUSION

### COMEX / COMEX :

Denis HUGELMANN, Christophe PETIT, Frederic LEROY, Philippe DUBOIS, Philippe HERITIER, Mohamed BOUZIDI, Marc BLANQUART, Frederic GINESTE

### DPC :

Stéphane ROUX

### Director of Business Unit / Directeurs de Business Unit :



Sandrine ANNEBICQUE, Arnaud RAGAIN, Lionel MOURGUES, Thomas CHRZASTEK, Pierre BLANCHARD, Frederic CENAC, Stéphane CHORLET

### Quality Managers / Responsables Qualité :

Alain VERGER, François TOURNOUX, Pierre-Emmanuel RICHY, Eric BALDO, Marie-Ange DEVALIERE, Arnaud HARABASZ, Murielle DENIS, Laurent PEYRON, Ed TARNEY, Karen HECKER, Nigel BROOKS, Emilie BIGNON, Sandra SIGNORET, David LI, Carine JACQUOT, Alexandra DUBREZ, Mimmi HÖGBLAD

This document is in full ownership of AUBERT&DUVAL and ERASTEEL. It must not be, either fully or partly, copied or forwarded to any third party in any form, unless AUBERT&DUVAL or ERASTEEL authorizes it in written form. © AUBERT&DUVAL / ERASTEEL - 2014.  
Ce document est la propriété d'AUBERT&DUVAL et d'ERASTEEL. Il ne peut être reproduit ou transmis à une tierce partie, même partiellement et sous quelque forme que ce soit, sans autorisation écrite de notre part. © AUBERT&DUVAL / ERASTEEL - 2014.



All printed copies of this document are for information only and must be verified as being current before use.  
Tous les exemplaires imprimés de ce document sont à titre indicatif et doivent être vérifiées comme étant valides avant utilisation.

 	<p><b>ALL-P-014</b></p> <p><b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b></p> <p><b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b></p>	Issue / Indice : 4
		Date: Sept. 18 <sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17
		Page : 2 / 12

**SOMMAIRE**

<b>SOMMAIRE .....</b>	<b>2</b>
<b>1. OBJET.....</b>	<b>3</b>
<b>2. DOMAINE D'APPLICATION .....</b>	<b>3</b>
<b>3. RESPONSABILITE DE MISE A JOUR .....</b>	<b>3</b>
<b>4. CRITeReS DE DIMENSIONNEMENT .....</b>	<b>3</b>
<b>5. PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT .....</b>	<b>4</b>
<b>6. CONSTRUCTION DU CONTRAT .....</b>	<b>5</b>
<b>7. LES ETAPES .....</b>	<b>6</b>
<b>7.1 Préparer et Réaliser la Réunion de Lancement.....</b>	<b>6</b>
<b>7.2 CONSTITUTION DU Dossier Validation Première Offre (DVPO) .....</b>	<b>8</b>
<b>7.3 Validation DU DVPO .....</b>	<b>8</b>
<b>7.4 NégociATION .....</b>	<b>8</b>
<b>7.5 Dossier Validation Offre Finale (DVOF) .....</b>	<b>8</b>
<b>7.6 Validation DU DVOF.....</b>	<b>9</b>
<b>7.7 FORMALISER ET VISER LE CONTRAT (ETAPE DFEC) .....</b>	<b>9</b>
<b>7.8 COntituer et enregistrer le Dossier Final d'Engagement Commercial (ETAPE DFEC) .....</b>	<b>9</b>
<b>7.9 Déployer le contrat .....</b>	<b>10</b>
<b>8. Synthèse .....</b>	<b>10</b>
<b>9. DOCUMENTS DE REFERENCE .....</b>	<b>10</b>
<b>10. DOCUMENTS AVAL.....</b>	<b>11</b>
<b>11. TERMES ET ABREVIATIONS .....</b>	<b>11</b>

## ALLOYS DIVISION PROCEDURE / PROCEDURE BRANCHE ALLIAGES

 	<b>ALL-P-014</b> <b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b> <b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b>	Issue / Indice : 4
		Date: Sept. 18 <sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17
		Page : 3 / 12

### 1. OBJET

Cette procédure précise les règles à appliquer pour maîtriser le risque économique que représentent pour la Branche Alliages des engagements commerciaux :

- d'un montant élevé,
- et/ou d'une durée importante,
- et/ou impliquant des créations importantes de BFR.

Ces 3 critères sont précisés dans le texte ci-après.

### 2. DOMAINE D'APPLICATION

#### 2.1 PROCESSUS

Cette procédure est applicable aux processus M1-BU et C1.

#### 2.2 SOCIETES, SITES ET SERVICES

Cette procédure s'applique à toutes les BU de la Branche Alliages.

### 3. RESPONSABILITE DE MISE A JOUR

Le directeur de la DPC est responsable de la mise à jour de cette procédure.

### 4. CRITERES DE DIMENSIONNEMENT

Deux critères conditionnent le déclenchement de l'application de cette procédure : le CA.



Elle s'applique si le CA est supérieur à :

- 2 M€ pour les contrats « one shot »,
- 5M€ pour les contrats d'une durée supérieure ou égale à 2 ans.

La procédure s'applique si le stock et investissements sont supérieurs à 130 jours de CA attendu dans le cadre du contrat.

Le stock est estimé selon la formule :  $Stock = (0,6 \times RU \text{ annuel}) / 12 \times \text{temps cycle en nombre de mois}$

## ALLOYS DIVISION PROCEDURE / PROCEDURE BRANCHE ALLIAGES

 	<b>ALL-P-014</b> <b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b> <b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b>	Issue / Indice : 4
		Date: Sept. 18 <sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17
		Page : 4 / 12

auquel s'ajoutent éventuellement des investissements induits par des outillages ou des investissements spécifiques à l'affaire. Une grille d'estimation ou de standard du prix de l'outillage sera établie par chaque BU.

Si en fin d'étude le CA ou le stock calculé rentrent dans le cadre d'application de la procédure, alors que ce n'était pas le cas lors de l'estimation initiale, une validation de l'offre par le directeur de la SBU est nécessaire.

Dans tous les autres cas, les règles de délégation et d'établissement des prix de vente s'appliquent.



### 5. PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT

Le déclenchement et le pilotage de l'ensemble du processus de maîtrise des risques associés aux engagements commerciaux sont de la responsabilité du KAM, du CDV ou du DV concerné qui s'appuie sur le Chargé d'Affaires ou le Chef Produit pour l'établissement du dossier.

L'ensemble des documents contractuels doit être négocié et validé de manière à ce que tous les points du contrat fassent l'objet d'un accord interne et avec le client au moment de la réception du contrat.

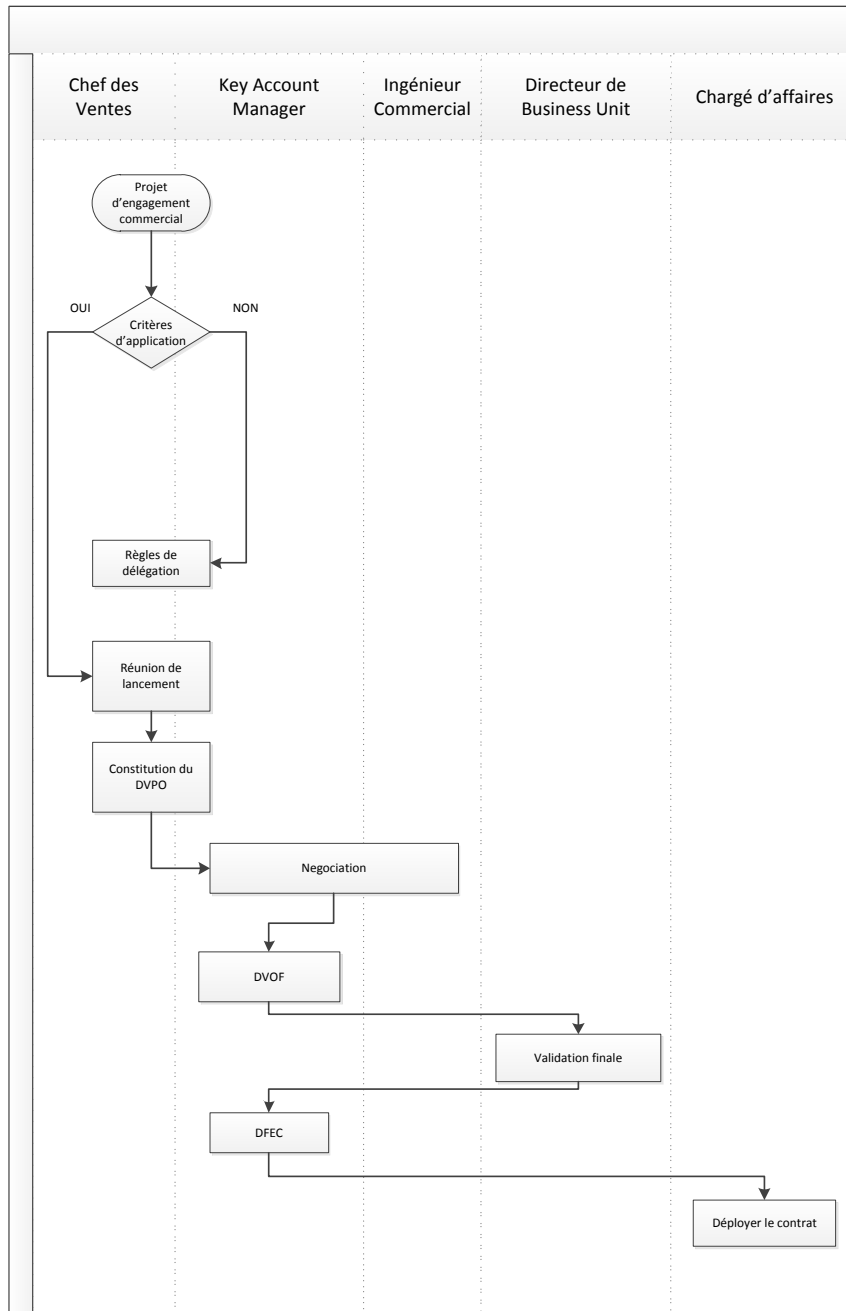
#### NB :

- Lorsque la RFQ est prévisible, par exemple dans le cas d'un renouvellement de contrat, il est souhaitable de lancer le processus en avance de phase par rapport à sa réception.
- Les points d'accord exprimés dans un MOU (ou équivalent) doivent être documentés dans un DVOF, qui sera complété sur tous les autres points non couverts par ce MOU à l'occasion de l'offre finale.



 	<b>ALL-P-014</b> <b>CONTROL OF RISKS LINKED TO</b> <b>COMMERCIAL COMMITMENTS</b> <b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX</b> <b>ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b>	Issue / Indice : 4
		Date: Sept. 18 <sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17
		Page : 5 / 12

## 6. CONSTRUCTION DU CONTRAT

La construction du contrat suit le processus ci-après :



## ALLOYS DIVISION PROCEDURE / PROCEDURE BRANCHE ALLIAGES

 	<b>ALL-P-014</b> <b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b> <b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b>	Issue / Indice : 4 Date: Sept. 18 <sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17 Page : 6 / 12
--	--	---

## 7. LES ETAPES

### 7.1 PREPARER ET REALISER LA REUNION DE LANCEMENT

Préalablement à toute étude, le KAM, le CDV ou le DV vérifie si la demande relève du domaine couvert par la procédure AD / DC-P043 (matériel de guerre ou assimilé). Si nécessaire il se rapproche de l'ADEX pour prendre en compte les exigences.

La décision de faire offre est de la responsabilité du Directeur de Business Unit concerné.

Le KAM, le CDV ou le DV organise une réunion de lancement. Pour une meilleure réactivité, ce jalon peut être validé dans le cadre des réunions hebdomadaires des bureaux ou plateaux techniques avec les BU.

Ce lancement a pour objectifs de :

- Lancer la phase d'étude de la consultation en cadrant les principales hypothèses du devis, dont contexte commercial (volumes, devises, date de l'offre,...), matière, recyclage, stock, sous-traitance...
- Partager les attentes du client, les enjeux pour la Société et les objectifs à atteindre,
- S'engager sur une date de remise d'offre cohérente avec le besoin du client.

Les données d'entrée de cette étape sont : consultation client, note explicative du contexte commercial.



Les données de sortie sont :

- compte rendu de la réunion de lancement ; le support de présentation de la réunion, avec ses annotations ou le formulaire J1 du processus C2-CI renseigné peuvent tenir lieu de compte rendu ;
- dates d'engagement des parties prenantes.

Les participants à la réunion de lancement sont :

- Technique : Correspondant DT de la BU et/ou Responsable(s) SM site en qualité d'expert, à la demande du responsable du plateau technique
- Industrie : Chef de Plateau Technique et / ou Responsable Supply Chain locale

## ALLOYS DIVISION PROCEDURE / PROCEDURE BRANCHE ALLIAGES

 <p>AUBERT &amp; DUVAL</p>  <p>ERASTEEL</p>	<p><b>ALL-P-014</b></p> <p><b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b></p> <p><b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b></p>	<p>Issue / Indice : 4</p> <p>Date: Sept. 18<sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17</p> <p>Page : 7 / 12</p>
---	---	--




- Business Unit : CA, et / ou CP et /ou KAM et / ou CDV et / ou DV

Le contrôleur de gestion SBU et le responsable Supply Chain centrale seront destinataires des données de sortie de la réunion de lancement.

Cette équipe instruit le dossier jusqu'à sa conclusion et fournit les éléments des DVPO et DVOF ci-après. Elle est coordonnée par le Chargé d'Affaires, le Chef Produit ou le DV.

Pour cette étape, le document « ALL-F-023 DVPO- DVF progress» commence à être renseignée.

## ALLOYS DIVISION PROCEDURE / PROCEDURE BRANCHE ALLIAGES

  	<b>ALL-P-014</b> <b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b> <b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b>	Issue / Indice : 4
		Date: Sept. 18 <sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17
		Page : 8 / 12

### 7.2 CONSTITUTION DU DOSSIER VALIDATION PREMIERE OFFRE (DVPO)

Cette étape, pilotée par le KAM ou le CDV, a pour but de mettre en évidence les écarts par rapport aux différentes activités et de s'assurer qu'ils ont été pris en compte par les différents pilotes.

Pour cette étape, la check-list ALL-F-021 est renseignée.

Les analyses de risques seront faites selon le formulaire AD / DQ-P060-F02 « Analyse des Risques Changements ».

Ces études seront consolidées dans l'analyse de risques finale et le plan de maîtrise des risques.

### 7.3 VALIDATION DU DVPO

Cette validation est faite au cours d'une réunion spécifique à laquelle participent les fonctions comme défini au §8 Synthèse.

Cette réunion fera l'objet d'un compte rendu qui fait office de validation et qui contient :

- la liste des participants
- les prix de la première offre
- le mandat de négociation le cas échéant
- décisions techniques, logistiques et contractuelles en fonction du besoin

### 7.4 NEGOCIATION

Cette étape d'échanges entre Aubert et Duval ou Erasteel et le client comporte une analyse des écarts entre la proposition de la Branche et les exigences client. Les évolutions éventuelles sont étudiées au cas par cas avec le client et intégrées à l'Offre sous le pilotage du KAM, ou le cas échéant du CDV ou du DV avec le support de l'IC.

La Direction Juridique du Groupe pourra être mise à contribution dès cette étape en fonction de l'importance du marché et de l'implication probable de la Direction Juridique dans la finalisation de l'affaire.



### 7.5 DOSSIER VALIDATION OFFRE FINALE (DVOF)

Au stade de l'Offre Finale, tous les éléments correspondant aux activités définies dans la check-list au paragraphe § 7.2 sont rassemblés dans le Dossier de validation d'Offre Finale (DVOF).

Les éléments d'entrée sont ceux de la checklist § 7.2.

Les éléments de sortie sont le prix final, les conditions logistiques, techniques, contractuels et autres si besoin.

## ALLOYS DIVISION PROCEDURE / PROCEDURE BRANCHE ALLIAGES

 	<b>ALL-P-014</b> <b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b> <b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b>	Issue / Indice : 4
		Date: Sept. 18 <sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17
		Page : 9 / 12

### 7.6 VALIDATION DU DVOF

Cette validation est faite au cours d'une réunion spécifique à laquelle participent les fonctions comme défini au § 7.

Cette réunion fera l'objet d'un compte rendu qui fait office de validation et qui contient :

- La liste des participants
- Les prix de l'offre finale
- Le mandat de négociation le cas échéant
- décisions techniques, logistiques et contractuelles en fonction du besoin

Cette validation doit intervenir avant qu'AD ou ES ne soit définitivement engagé vis-à-vis du client.

### 7.7 FORMALISER ET VISER LE CONTRAT (ETAPE DFEC)

Cette étape est de responsabilité BU, en fonction des règles de délégation en vigueur.

Le contrat peut être formalisé sur un document propre au client ou à AD ou ES.

Le contrat définitif et ses annexes éventuelles sont visés par AD ou ES et le client.

Dans le cas où le contrat n'aboutit pas, le KAM conserve les éléments du dossier et au besoin en fait une analyse dans le cadre des rituels de pilotage de la BU.

La validation ou formalisation éventuelle du contrat devra être faite avec la Direction Juridique du Groupe conformément aux procédures du Groupe en vigueur. La signature du contrat devra respecter les règles de signature d'A&D et du Groupe.

### 7.8 CONSTITUER ET ENREGISTRER LE DOSSIER FINAL D'ENGAGEMENT COMMERCIAL (ETAPE DFEC)



Le contrat étant signé des 2 parties, le KAM ou le DV constitue le dossier final compilant tous les documents contractuels visés par AD et le client (contrat définitif et ses annexes éventuelles), le DVPO et le DVOF.

Un dossier final d'engagement est archivé sous la responsabilité de chaque BU.

L'original papier signé du contrat et de ses annexes sont conservés selon les règles définies par DESC.

Le recensement et le suivi (période de validité) de l'ensemble des engagements commerciaux sont assurés par la BU.

## ALLOYS DIVISION PROCEDURE / PROCEDURE BRANCHE ALLIAGES

 	<p><b>ALL-P-014</b></p> <p><b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b></p> <p><b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b></p>	<p>Issue / Indice : 4</p> <hr/> <p>Date: Sept. 18<sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17</p> <hr/> <p>Page : 10 / 12</p>
--	---	---

### 7.9 DEPLOYER LE CONTRAT

Le KAM ou le chef de vente ou le directeur des ventes organise une réunion de présentation du Contrat et de ses spécificités par site concerné à laquelle participent les représentants du plateau technique, de la qualité, de la supply chain locale, du service client, voire d'autres fonctions si nécessaire.



## 8. SYNTHESE

Etapas	Responsables	CA an <2M€ ou CA global <5M€	2M€<CA an<5M€ ou 5M€<CA global<30M€	5M€<CA an<10M€ ou 30M€<CA global<50M€	10M€<CA an ou 50M€<CA global
Analyse RFQ et application de la procédure	KAM/Chef des Ventes/Dir des Ventes		/	/	/
Réunion de lancement			/	/	/
Constitution du DVPO			/	/	/
Validation du DVPO		BU CdG BU	DSBU CdG SBU	DSBU CdG SBU	DSBU CdG SBU
Négociation			/	/	/
Constitution du DVOF	KAM ou Chef des Ventes ou Dir des Ventes avec l'appui du CAFF ou du CP		/	/	/
Validation du DVOF		DSCM DSBU CdG SBU Directeur d'Usine ou responsable de ligne (pour chaque Usine ou ligne concernée par un montant total > 2 M€)	DG Branche Alliages (commission réunissant DSBU, DI, DT, DAF, DPC)	DG ERAMET	
Constitution du DFEC	KAM ou CdV	/	/	/	/
Déploiement du contrat	KAM ou Chef des Ventes	Présentations sur les sites concernés avec les plateaux techniques, la qualité, la supply chain, service clients			

## 9. DOCUMENTS DE REFERENCE

AD / DC-P043 « Transfert des produits liés à la défense, exportation de matériels de guerre, de matériels assimilés et de produits à double usage »

## ALLOYS DIVISION PROCEDURE / PROCEDURE BRANCHE ALLIAGES

 	<b>ALL-P-014</b> <b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b> <b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b>	Issue / Indice : 4
		Date: Sept. 18 <sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17
		Page : 11 / 12

### 10. DOCUMENTS AVAL

ALL-F-021 « Check list »



ALL-F-022 « Fiche de validation DVPO/DVOF »

ALL-F-023 « DVPO/DVF Progress»

### 11. TERMES ET ABREVIATIONS

Terme/ abréviation	Définition
AD	Aubert & Duval
ADEX	Administrateur Export AD
BFR	Besoin en fond de Roulement
CAFF	Chargé d'affaires
CdG	Contrôle de Gestion
CDV	Chef des Ventes
COMEX	Comité Exécutif
CP	Chef Produit
DAF	Directeur Administratif et Financier
DBU	Directeur de Business Unit
DESC	Directeur du Département Expertise et Support Commerciaux
DFEC	Dossier final d'engagement contractuel
DI	Directeur Industriel
DQ	Direction Qualité
DSBU	Directeur de Stratégie Business Unit
DSCM	Directeur Supply Chain
DT	Direction Technique
DPC	Direction des Processus Commerciaux
DV	Directeur des Ventes
DVOF	Dossier Validation Offre Finale
DVPO	Dossier Validation Première Offre
ES	Erasteel

**ALLOYS DIVISION PROCEDURE / PROCEDURE BRANCHE ALLIAGES**

 	<p><b>ALL-P-014</b></p> <p><b>CONTROL OF RISKS LINKED TO COMMERCIAL COMMITMENTS</b></p> <p><b>MAITRISE DES RISQUES ASSOCIES AUX ENGAGEMENTS COMMERCIAUX</b></p>	Issue / Indice : 4
		Date: Sept. 18 <sup>th</sup> 17 Date : 18/09/17
		Page : 12 / 12

Terme/ abréviation	Définition
IC	Ingénieur Commercial
JOCONDE	Outil de conception
KAM	Key Account Manager
MCO	Marge Contributive ou Marge sur Coûts Directs
MOU	Memorandum of Understanding (ou lettre d'intention). Protocole d'accord, préalable à la signature définitive d'un contrat
PIC	Plan Industriel et Commercial
RFQ	Request for Quotation