

LA CHARTE DU GROUPEMENT D'ACHATS GAIN



Missions & Engagements du GROUPEMENT D'ACHATS GAIN :

Le **GROUPEMENT D'ACHATS GAIN** a pour mission de regrouper les négociations commerciales « achats » équipement, services ou consommables auprès des fournisseurs de structures adhérentes spécialisées dans les activités saisonnières d'hébergement (campings, centres de séjours, centres de vacances, auberge de jeunesse, parcs de loisirs...).

Le **GROUPEMENT D'ACHATS GAIN** sélectionne & référence des fournisseurs spécialisés et négocie avec eux les meilleures conditions commerciales (prix/qualité des produits/prestations & services).

Le **GROUPEMENT D'ACHATS GAIN** communique à ses adhérents la liste des fournisseurs référencés ainsi que le contenu des marchés sélectionnés (marchés en prix ou en remises), soit par une MERCURIALE transmise au plus tard le 1^{er} mars de chaque année, soit par un site Intranet : www.gainfrance.fr (informations actualisée tous les jours). Chaque adhérent reçoit donc un code spécifique & un mot de passe pour avoir accès au site.

Le **GROUPEMENT D'ACHATS GAIN** établit pour ses adhérents, tous les contacts commerciaux avec tout fournisseur potentiel. Il transmet aussi tous les éléments propres aux prestations logistiques des fournisseurs référencés (liste des dépôts, conditions générales de vente ...).

Le **GROUPEMENT D'ACHATS GAIN** informe ses adhérents sur les directives D.G.S.P ou D.S.V en matière sanitaire (alertes sanitaires diffusées généralement auprès des industriels, grossistes ou distributeurs).

Le **GROUPEMENT D'ACHATS GAIN** s'adressant à des structures libres et indépendantes, ne dispose d'aucune exclusivité pour l'approvisionnement de ses adhérents auprès de ses fournisseurs (référencés ou non). Chaque adhérent garde donc une totale maîtrise dans ses achats.

Engagement des adhérents du GROUPEMENT D'ACHATS GAIN :

L'adhérent du **GROUPEMENT D'ACHATS GAIN**, s'engage à :

- Etre soucieux de l'intérêt général de la centrale, notamment vis-à-vis de ses collègues adhérents représentés aussi par le GAIN auprès des fournisseurs.
- Participer efficacement à la vie du GAIN notamment en remontant les informations stratégiques (prix, références, fournisseurs...).
- Solliciter les entreprises référencées par le GAIN pour choisir un fournisseur.
- Conserver « confidentiels » les accords négociés et les documents communiqués sur ces sujets par le GAIN.
- Fournir dans le cadre de sondages ponctuels, le montant de ses commandes passées auprès des fournisseurs référencés.
- Ne pas renégocier en son nom propre les prix déjà négociés (seuls les prix des références non négociées par le GAIN peuvent faire l'objet d'une négociation de gré à gré + les devis équipement « importants » / information précisée dans les marchés concernés).
- Communiquer au GAIN l'évolution dans l'équipement de son établissement tant en structure qu'en nombre d'emplacements.
- Payer les factures des fournisseurs référencés aux dates d'exigibilité négociées par le GAIN.
- Informer le GAIN de tout litige ou contestation avec un fournisseur référencé.

*L'adhésion au **GROUPEMENT D'ACHATS GAIN** est annuelle, renouvelable tacitement, matérialisée par une cotisation exigible au mois de septembre de chaque année. Elle fixe les règles du mandat de négociations auprès des fournisseurs distributeurs, grossistes ou industriels nationaux.*