

# Efasst | Plate-forme de Négociation

## *Guide Rapide d'Utilisation*



1 Qu'est-ce qu'Efasst?

---

2 Que dois-je savoir avant d'utiliser la Plate-forme de Négociation Efasst?

---

3 Comment envoyer une cotation en 5 étapes?

---

# Qu'est-ce qu'Efasst?

Principal Objectif



## Gestion des Relations avec les Fournisseurs



Principal Objectif: **Faciliter le développement et la consolidation des alliances stratégiques avec nos Fournisseurs** grâce à un échange d'informations plus simple, sûr, intégré et transparent.

# Qu'est-ce qu'Efasst?

Qu'est-ce que je gagne avec l'utilisation d'Efasst?



+ INFORMATION	+ AFFAIRES	+ TRANSPARENCE	- COÛTS	+ INTÉGRATION
<p>Faire partie d'une base de données de potentiels fournisseurs d'Efacec</p> <p>&gt; Rapidité d'accès à l'information des consultations/ordres d'achats en cours avec Efacec</p> <p>Information commerciale disponible online et sur un seul canal</p> <p>Éliminer le Risque de Perte d'Information</p>	<p>Probabilité d'augmenter le volume d'affaires avec Efacec</p>	<p>&gt; Transparence lors des Processus d'Achat</p>	<p>&lt; Coûts administratifs lors du traitement des processus</p>	<p>&gt; Intégration dans la chaîne d'approvisionnement</p> <p>- Meilleur niveau du service fourni au client final</p>

# Que dois-je savoir avant d'utiliser Efasst?

Termes les + importants de la Plate-forme de Négociation que je dois connaître



1 - RFQ (Request for Quotation) : Demande de Cotation envoyée par Efacec aux fournisseurs présélectionnés.

## 2 - Type de Demande:

- a. **Proposition Technique:** Document(s) qui définit(ssent) et explique(nt) la solution technique du Fournisseur pour un certain produit pour lequel il a été invité à envoyer une proposition.
- b. **Cotation/Proposition Commerciale:** Cotation Commerciale du Fournisseur pour un certain produit (définition du prix, délais de livraison et autres conditions commerciales).
- c. **Proposition Technico-Commerciale:** Quand une demande envoyée par Efacec possède un domaine technico-commercial, le Fournisseur devra envoyer ses cotations commerciales, ainsi que les propositions techniques correspondantes.

3 - **Révision de la Cotation:** Chaque fois que vous voudrez envoyer une révision à une cotation déjà envoyée à Efacec, vous pourrez le faire en utilisant l'option "Réviser Cotation". Seule la dernière révision envoyée sera prise en considération!

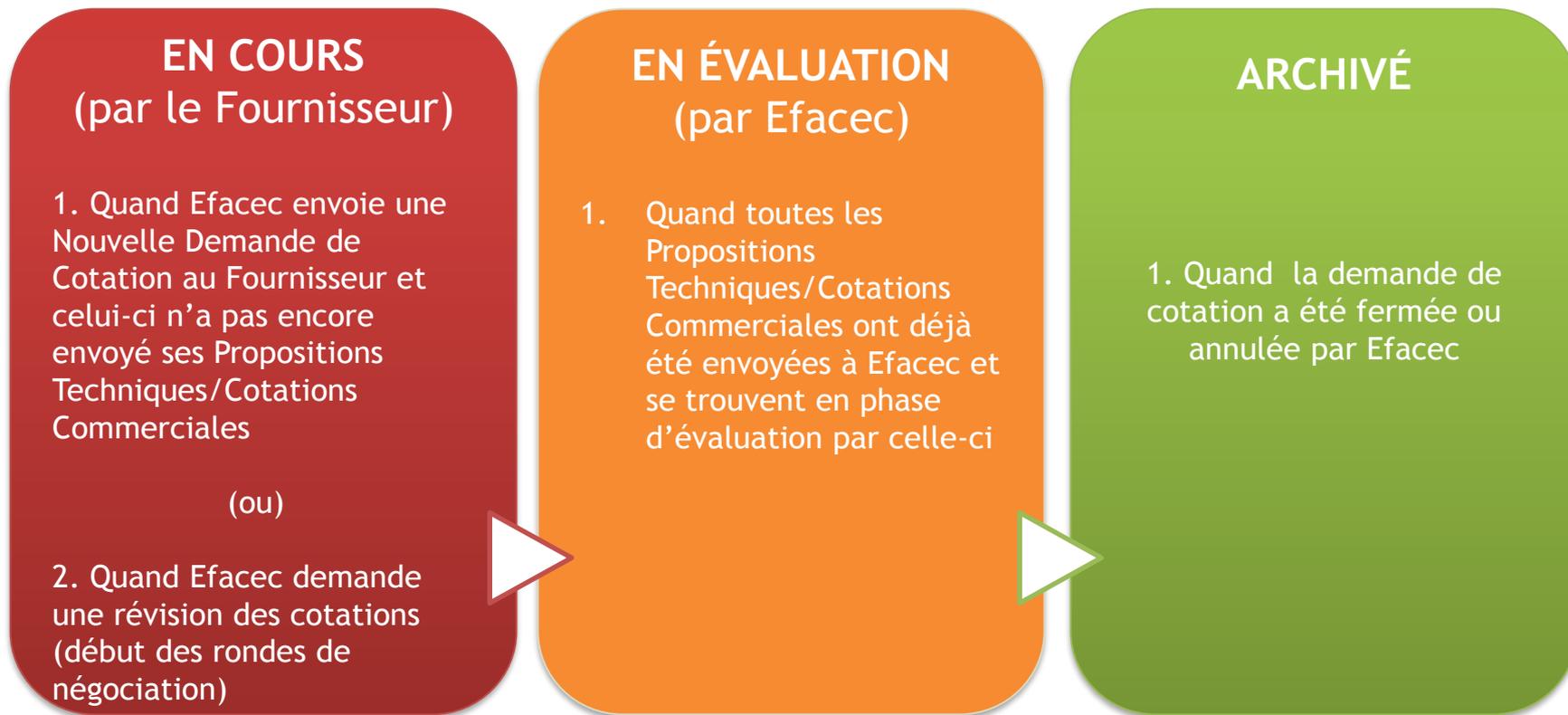
4 - **Cotation Alternative:** Chaque fois que vous voulez indiquer des alternatives à l'approvisionnement d'un certain produit, vous pourrez le faire en utilisant l'option "Alternative" (ex: envoyer des cotations pour proposer un rabais par rapport à la quantité et/ou des solutions techniques alternatives). Toutes les alternatives envoyées seront prises en considération et seront l'objet d'analyse de la part d'Efacec pour choisir la meilleure alternative envoyée.

## 5 - Utilisateurs:

- a. **Master-User:** Utilisateur qui gère tous les comptes/profils d'utilisateur associés au Fournisseur. Correspond à l'utilisateur ayant un code de partenaire (PXXXXXXXX). Ce partenaire peut activer/désactiver des comptes d'utilisateur, et aussi gérer les profils d'accès que chaque compte devra avoir.
- b. **Child User:** Utilisateur-Secondaire du Fournisseur. Correspond à un compte d'utilisateur activé par le Master-User et ayant un profil d'accès déterminé. Le Child User ne pourra pas gérer des comptes d'utilisateur!

# Que dois-je savoir avant d'utiliser Efasst?

Quels sont les états qui peuvent être associés à une Demande de Cotation?



ÉTATS DE LA DEMANDE DE COTATION

# Que dois-je savoir avant d'utiliser Efasst?

Aspects Généraux de l'Utilisation de la Plate-forme de Négociation



- Chaque fois qu'il y a une nouvelle Demande de Cotation qui attend une réponse dans le Portail efasst, les fournisseurs seront avertis par email. Cet email (ainsi que tous les autres emails automatiques déclenchés dans le domaine d'une Demande de Cotation) sont envoyés aux contacts sélectionnés par Efacec. Ces contacts ont un rapport avec les utilisateurs associés au compte du fournisseur.
- Seuls les utilisateurs actifs et ayant un profil "Commercial" pourront envoyer des cotations commerciales à Efacec. Nous recommandons, avant d'utiliser efasst, que le Master-User (utilisateur avec le compte PXXXXXXXX) vérifie et actualise la liste des utilisateurs grâce au menu "Gestion des Profils".
- L'envoi/traitement des consultations par efasst est seulement disponible pour les fournisseurs enregistrés sur le portail en tant que partenaires potentiels (code du partenaire PXXXXXXXX).
- Il est fortement recommandé de ne pas soumettre les cotations le jour limite de la Demande de Cotation.
- Vous ne pourrez pas envoyer de cotations/propositions techniques après la Date Limite de Réception des Cotations.
- Seul le Contact Efacec peut prolonger la Date Limite de Réception des Cotations.
- Après l'envoi de la (des) cotation(s) à Efacec, celle(s)-ci ne peut(peuvent) pas être modifiée(s), à moins qu'elle(s) ne soit(ent) à nouveau mise(s) à disposition pour le Fournisseur par le Contact Efacec. Si vous voulez introduire une nouvelle révision d'une cotation déjà envoyée à Efacec, vous pourrez le faire à n'importe quel moment, mais pour cela, il faut que la demande soit encore en cours. Le système ne tiendra compte que de la dernière révision envoyée!
- Vous pourrez envoyer plus qu'une alternative commerciale/technique pour chaque article consulté.
- Le nombre de rondes de négociations est illimité.
- Après avoir fermé une demande de cotation, aucun email automatique n'est envoyé aux Fournisseurs, c'est pourquoi vous devrez accompagner le processus par la plate-forme. Tous vos doutes seront éclaircis par votre Contact Efacec!

# Comment envoyer une cotation en 5 étapes?

Étape 1 | Accéder au Portail Efasst



## Étape 1 | ACCÉDER AU DOMAINE PRIVÉ DU PORTAIL EFASST

Lien: <https://efasst.efacec.com/efasst/site/fr/home.html>

The screenshot shows the EFASST portal home page. The top navigation bar includes the Efacec logo, 'efasST Strategic Sourcing Tools', and language options (PT | EN | FR | ES). The main content area features a 'Welcome to Portal EFASST' message and a 'Private Area' login section. The login section has fields for 'User:' and 'Password:', a 'Login' button, and a 'Forgot password?' link. A 'Pre-Registration' section is also visible. A yellow callout box points to the 'Forgot password?' link with the text: 'If you don't remember your current password, you can retrieve it using this option. After entering the user code/email, the system will send a new password to the specified email.' Two red callout boxes point to the 'User:' and 'Password:' fields with the text: '1 a) Insert the User Code' and '1 b) Insert the password' respectively. The left sidebar contains a navigation menu with items like 'Homepage', 'Supplying to EFACEC', 'SSCM', 'How to register?', 'Useful Documents', and 'Contacts'.

# Comment envoyer une cotation en 5 étapes?

Étape 2 | Accéder à la Demande de Cotation



## ÉTAPE 2 | ACCÉDER À LA DEMANDE DE COTATION (voir référence de la Demande dans l'email envoyé)

**Appointment book**

- [New Messages - 22](#)
- [Portfolio: There are some information to fill](#)
- [Requests for Quotation to Reply - 34](#)

2 a) Access the list "Requests for Quotation to Reply"

2 b) Click on the RFQ's Code

Request Code	Description	Query Type	Efacec Contact	Quotation Request Date	Quotations accepted until:	Items to Quote/Quotations
RFQ000351	Cables (MV/LV)	Technical-Commercial		2013-11-11	2013-11-29	2   0
RFQ000352	Cables (MV/LV)	Technical-Commercial		2013-11-11	2013-11-29	2   2 <i>2</i>

Sign that indicates that it is necessary to review quotations (according to the comments sent by Efacec).

Sign that indicates that there are already technical proposals uploaded to the Request for Quotation.

# Comment envoyer une cotation en 5 étapes?

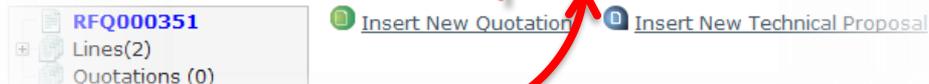
Étape 3 | Cliquer sur "Introduire Nouvelle Cotation"



## ÉTAPE 3 | CLIQUER SUR "INTRODUIRE NOUVELLE COTATION"

RFQ000351 - Cables (MV/LV)

3 - Click on "Insert New Quotation"



RFQ000351 - Cables (MV/LV)

Insert New Quotation Insert New Technical Proposal

Efacec Contact [redacted]  
Quotations accepted until: 2013-11-29  
Currency: EUR - EURO

Please, pay attention to the specific conditions sent in the attached file.

Line(s) to Quote

Line	Description	Qty.	Unit	Qty. Type	Delivery Date	Info	Price (unit)	Lead Time (Calendar Days)	!
10	Cable: RV (FXV) 0,6/1 kV 3G2,5	15000	M	One time purchase	2013-12-06	Info icon			Green status icon
20	Cable: RV-K 1,8/3 kV 1x300 Cu5	12000	M	One time purchase	2013-12-06	Info icon			Green status icon

A | Arbre de Navigation (pour voir information du RFQ)

B | Données Générales de la Demande de Cotation

C | Liste des Articles à Coter

D | Visualiser Description Détaillée de l'Article

E | Info de la Ligne (Rouge - Il faut enregistrer cotations/Prop. Techniques; Jaune - Il faut envoyer information à Efacec; Vert - Tout est ok)

F | Insérer Cotation Détaillée (permet de modifier d'autres principes négociables en plus de la Quantité, Prix et Délai)

G | "Ne pas Coter" l'article

# Comment envoyer une cotation en 5 étapes?

Étape 4 | Introduire Cotation/Proposition Technique



## ÉTAPE 4 | INTRODUIRE COTATION/PROPOSITION TECHNIQUE

**RFQ000351 - Insert New Quotation**

Save and Send to Efacec  Save 4 a)

Currency	EUR - EURO	Terms of Payment	990 - Due on 120 days	Delivery Terms	DAP - Delivered At Place
Commercial Proposal (Your Ref.)	CP123456	Doc. Description	Commercial Proposal	File	C:\Users\2877\ Browse...
Tech. Proposal (Your Ref.)	TP123456	Doc. Description	Technical Proposal	File	C:\Users\2877\ Browse...

<input type="checkbox"/>	Line	Description	Qty.	Unit	Qty. Type	Delivery Date	Not quote	Price (unit)	Lead Time (Calendar Days)	
<input checked="" type="checkbox"/>	10	Cable: RV (FXV) 0,6/1 kV 3G2,5	15000	M	One time purchase	2013-12-06	<input type="checkbox"/>	0,55	7	<input type="button" value="E"/> <input type="button" value="X"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	20	Cable: RV-K 1,8/3 kV 1x300 Cu5	12000	M	One time purchase	2013-12-06	<input type="checkbox"/>	18,69	7	<input type="button" value="E"/> <input type="button" value="X"/>

4 b)

### 4 a) Domaine qui permet:

- D'introduire des conditions générales à toutes les cotations (Monnaie; Cond. de Paiement et Cond. de Livraison)
- D'introduire des Documents Généraux à toutes les cotations (Documents Commerciaux et Propositions Techniques)

### 4 b) Domaine qui permet d'introduire le prix unitaire de l'article et le délai de livraison en question

# Comment envoyer une cotation en 5 étapes?

Étape 5 | Envoyer Cotations/Propositions Techniques à Efacec



## ÉTAPE 5 | ENVOYER COTATIONS ET PROPOSITIONS TECHNIQUES À EFACEC

**RFQ000351 - Insert New Quotation** 5 - Save and Send to Efacec

Save and Send to Efacec  Save

Currency: EUR - EURO

Commercial Proposal (Your Ref.): CP123456

Tech. Proposal (Your Ref.): TP123456

Navigation tree: RFQ000351, Lines(2), Quotations (0), Tech. Proposals (0), Efacec General Docs (0), Messages



Operation completed successfully. ✓

### REMARQUE:

Vous pourrez visualiser les Cotations/Propositions Techniques, après les avoir envoyées à Efacec, en utilisant le séparateur “Cotations”/ “Prop. Techniques” (Arbre de Navigation).

- Si vous utilisez le séparateur “Cotations”, vous pourrez également effectuer des opérations sur les cotations, tout en tenant compte du fait que la cotation a déjà été envoyée ou pas à Efacec (Revoir Cotation / Créer Cotation Alternative / Éditer Cotation / Envoyer Cotation / Désactiver Cotation)
- Si vous utilisez le séparateur Prop. Techniques, vous pourrez Additionner des Documents à une proposition technique antérieurement insérée / Envoyer Prop. Technique à Efacec ou Additionner Nouvelle Prop. Technique.

**RFQ000351**

Navigation tree: RFQ000351, Lines(2), **Quotations (2)**, Tech. Proposals (1), Efacec General Docs (0), Messages

Line	Description	Quotation
10	Cable: RV (FXV) 0,6/1 kV 3G2,5	Q00000743AA1
20	Cable: RV-K 1,8/3 kV 1x300 Cu5	Q00000744AA1



AIDE EFASST

Email: [efasst.support@efacec.com](mailto:efasst.support@efacec.com)

Téléphone: (+351) 22 956 29 10