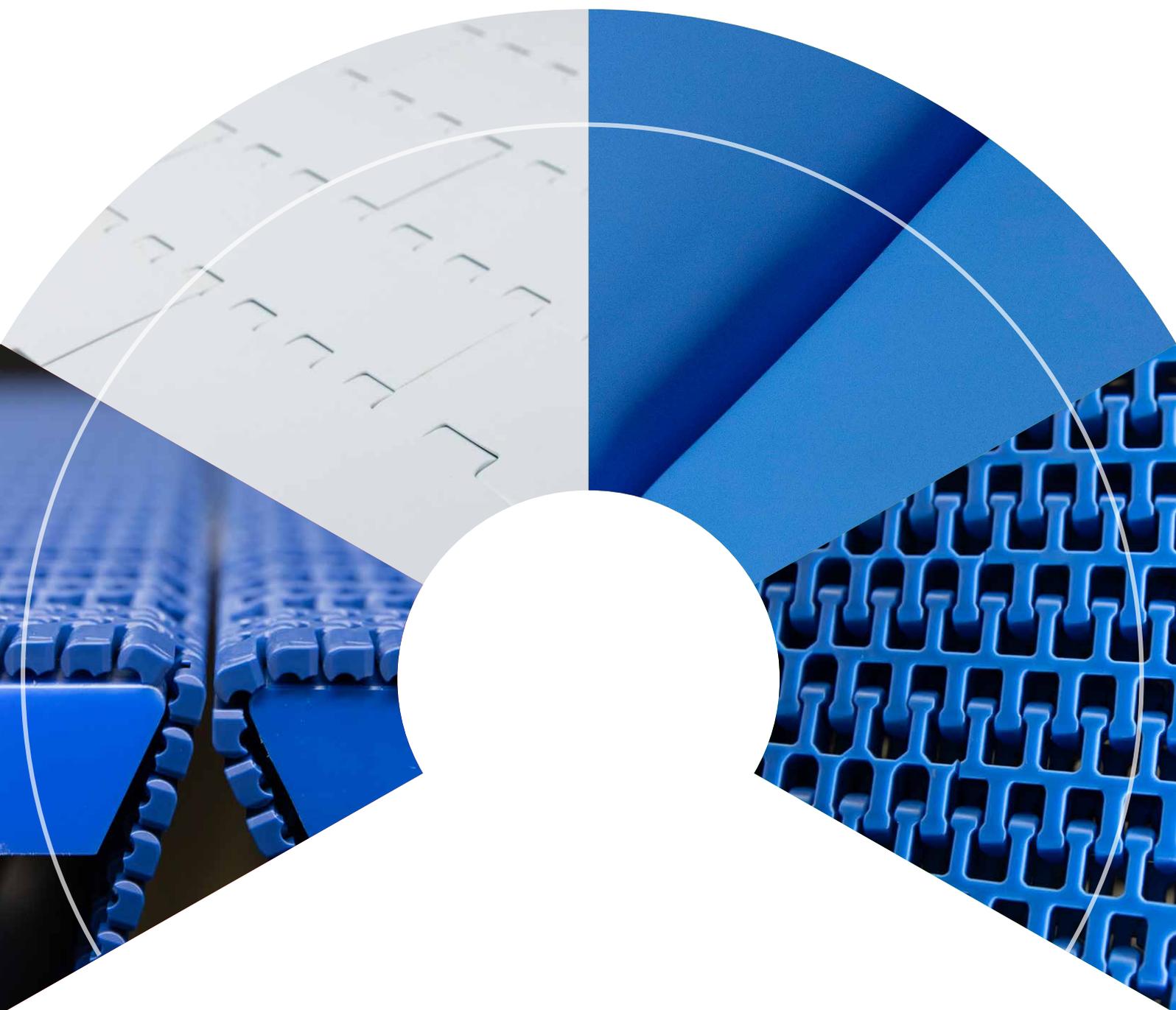


GUIDE D'ÉVALUATION DES RISQUES : **SÉLECTION D'UN FOURNISSEUR DE TAPIS**



Votre réussite réside dans votre ligne

Il suffit de peu pour ruiner la réputation d'une marque alimentaire. Une légère déviation, juste assez d'usure sur les bords, et voilà : une contamination par corps étrangers entraîne un rappel qui peut durablement ternir l'image de la marque. Il existe toutefois des moyens de limiter le risque de contamination par corps étrangers.

L'une des méthodes consiste à utiliser le **système Intralox® FoodSafe™** pour transporter vos produits. Il s'agit du système de tapis, de composants et de services le plus sûr et le plus productif jamais développé pour l'industrie agroalimentaire, offrant le plus faible risque possible de contamination par corps étrangers liée aux convoyeurs.

Quel que soit le système de transport que vous utilisez, il est nécessaire d'obtenir les produits alimentaires les plus sûrs pour les consommateurs du monde entier. Vous pouvez également limiter les risques en utilisant ce guide pour évaluer vos fournisseurs de tapis potentiels.



CONSEIL DE L'ÉQUIPE INTRALOX

Combiner des tapis et des composants provenant de différents fournisseurs peut sembler anodin, mais cela annule souvent les garanties des produits et augmente le risque de contamination. **À long terme, cette approche ne vous permettra probablement pas de réaliser des économies.**

Comment évaluer les fournisseurs de tapis ?

Vous devez collaborer avec votre fournisseur pour assurer la compatibilité entre vos équipements, tapis et composants. Utilisez les questions répertoriées dans ce guide pour éviter de manière proactive les contaminants, les annulations de garantie, les frais cachés, etc. Cochez la case en regard de chaque question lorsque le fournisseur potentiel répond à vos attentes. Utilisez ensuite la grille de notation pour générer et interpréter le score d'évaluation des risques de chaque fournisseur.

Section 1 : Partenariat stratégique

S'agit-il d'un partenaire à long terme ou d'un fournisseur transactionnel ?

Demandez au fournisseur de décrire ses interactions après-vente ou ce qui se passe si vous avez besoin d'aide pendant ou après l'installation.

Propose-t-il d'autres produits/services en plus des tapis ?

Qu'en est-il des composants conçus pour fonctionner avec les tapis ? Ou des services et de l'assistance permettant de garantir des performances optimales ?

Peut-il créer des solutions personnalisées pour votre ligne ?

Il existe très peu de solutions qui conviennent à tous les industriels de l'agroalimentaire. Assurez-vous que votre fournisseur peut faire face aux restrictions et aux défis spécifiques à votre application.

Quels sont les délais de livraison et comment les expéditions accélérées sont-elles gérées ?

Demandez toujours au fournisseur de détailler la manière dont les frais d'expédition sont facturés. S'il répond qu'il n'y en a pas, cela signifie que les frais sont cachés ou que le fournisseur n'a aucune expérience en matière d'expédition à grande échelle.

Est-il possible de joindre rapidement un membre de l'équipe en contactant le fournisseur ?

Le fournisseur dispose-t-il d'experts ou d'équipes dédiés à votre région, industrie ou marque ? Ou bien y a-t-il un nombre limité de représentants qu'il est difficile de joindre ?

Section 2 : Savoir-faire dans l'industrie

Quelle est l'expérience du fournisseur dans votre industrie ?

S'agit-il d'une jeune société ? Dans quelle mesure ses produits ont-ils fait leurs preuves sur le marché ?

Le fournisseur réfléchit-il à la manière dont les tapis, les composants et les équipements fonctionnent conjointement ?

A-t-il posé des questions sur l'ensemble de votre ligne ou sur des parties spécifiques ? Envisage-t-il des implications à l'échelle du système ou évalue-t-il simplement l'ajustement physique ?

A-t-il posé des questions sur votre application ou produit spécifique ?

A-t-il posé des questions sur les problèmes à résoudre ou vos indicateurs clés de performance ? Est-il informé de vos besoins potentiels en manutention délicate des produits, rendement plus élevé, résistance à l'abrasion ou autre ?

Peut-il fournir des références de clients similaires avec lesquels il a travaillé ou des exemples de lignes qu'il a optimisées ?

Demandez des contacts ou des exemples de partenaires ayant atteint les mêmes objectifs ou relevé les défis auxquels vous êtes confronté.

Ses représentants du service d'assistance sont-ils experts dans votre industrie ?

Lors des demandes d'assistance technique, les clients contactent-ils des ingénieurs formés pour relever les défis spécifiques de votre industrie ? Ou bénéficient-ils d'un support général et d'un dépannage scripté ?

Section 3 : Performances et qualité des produits

- Quel est le processus de développement de produits du fournisseur ?**
Collabore-t-il avec des partenaires pour combler les lacunes du marché ? Comment favorise-t-il l'innovation ?
- Quels sont les tests effectués sur les produits ?**
Le fournisseur est-il en mesure de fournir des données sur la résistance à la traction du tapis, les compatibilités chimiques, la température et la résistance à l'abrasion, etc. ?
- Ses revendications d'amélioration des performances sont-elles mesurables ?**
Demandez des études de cas pertinentes, des témoignages de clients ou des comparaisons avant/après pour vérification.
- Où les produits du fournisseur sont-ils fabriqués ?**
Le site de fabrication permet-il d'accélérer les processus, de contrôler la qualité et de garantir la traçabilité ?
- Les tapis du fournisseur sont-ils protégés par une garantie ?**
Quelles sont les modalités définies par écrit ? Que se passe-t-il en cas de problème ?

GRILLE DE NOTATION DE L'ÉVALUATION DES RISQUES

Chaque case cochée vaut 1 point

Section	Points (0-5)	Remarques
1 - Partenariat stratégique		
2 - Savoir-faire dans l'industrie		
3 - Performances et qualité des produits		
SCORE TOTAL		



Score d'évaluation des risques

13 à 15 points : fournisseur de tapis fiable et à faible risque pour toutes les applications

9 à 12 points : solution raisonnable ; évaluez les lacunes par rapport à vos besoins

0 à 9 points : risque potentiel pour votre marque ; envisagez de faire appel à d'autres fournisseurs

Nous serions heureux de répondre à ces questions

Contactez le service clientèle Intralox pour nous poser ces questions et commencer à réfléchir de manière plus globale à la sécurité alimentaire.