



PIERRE PELOUZET  
MEDIATEUR NATIONAL DES RELATIONS INTER-ENTREPRISES

*Invitation presse*

*Invitation presse*

Paris, mercredi 11 décembre 2013

**Pierre PELOUZET, Médiateur national des relations inter-entreprises, se rendra à Caen pour rencontrer les chefs d'entreprise de la région et les acteurs socioprofessionnels.**

**Il présidera également la cérémonie de signature de la *Charte Relations fournisseur responsables* dans laquelle va s'engager l'entreprise LEGALLAIS.**

**Mardi 17 décembre 2013 à 10h30**

La Médiation Inter-entreprises est un dispositif gouvernemental d'aide aux entreprises qui rencontrent des difficultés contractuelles et/ou relationnelles avec un client ou un fournisseur. Gratuit, rapide et totalement confidentiel, la Médiation Inter-entreprises constitue un mode alternatif de résolution des conflits qui mérite d'être connu de tous.

**Toute entreprise, quelque soit sa taille ou son secteur d'activité, peut saisir la Médiation Inter-entreprises. Un réseau de 30 Médiateurs délégués régionaux est mobilisé sur tout le territoire pour aider les entreprises victimes de pratiques commerciales abusives. Les motifs de saisine les plus courants sont le non-respect des délais de paiement, la rupture brutale de contrat, le vol de propriété industrielle, la modification unilatérale de contrat (modalités de commande, fixation du prix...)**

Les valeurs portées par la Médiation Inter-entreprises sont reprises dans la *Charte Relations fournisseur responsables* qui compte aujourd'hui plus de 400 grandes entreprises et opérateurs publics signataires.

L'équipe de la Médiation Inter-entreprises se rend dans les régions afin de faire connaître le dispositif et pour aller à la rencontre des filières et des chefs d'entreprise en difficulté sur le terrain.

**>>> La Médiation Inter-entreprises en chiffres :**

- 80% de succès : 8 médiations sur 10 aboutissent à un accord entre les parties ;
- plus de 230 000 entreprises aidées ;
- plus de 400 signataires de la *Charte Relations fournisseur responsables*.

**Déroulé indicatif de la visite officielle :**

- 10h30** - Visite de l'entreprise LEGALLAIS - 10 rue d'Atalante - 14200 HEROUVILLE SAINT CLAIR
- 11h** - Cérémonie de signature de la *Charte Relations fournisseur responsables* par l'entreprise LEGALLAIS : interventions de Pierre PELOUZET, Médiateur national des relations inter-entreprises, Patrick AMOUSSOU-ADEBLE, Secrétaire général pour les affaires régionales et Philippe CASENAVE-PERE, Président de LEGALLAIS (**ouvert à la presse**)
- 11h20** - **Conférence de presse sur place**
- 14h** - Grande réunion avec les socioprofessionnels et les chefs d'entreprises de la région – *Technopôle Citis avenue de Tsukuba, immeuble Le Pentacle, salle Laplace Hérouville-Saint-Clair*

>>> **Accréditations auprès de Caroline HARDY – 01 53 17 87 97 – [caroline.hardy@finances.gouv.fr](mailto:caroline.hardy@finances.gouv.fr)**



# Médiation

INTER-ENTREPRISES



## DOSSIER DE PRESSE



# SOMMAIRE



**FICHE 1 – Missions de la Médiation Inter-entreprises**



**FICHE 2 – Comment saisir la Médiation Inter-entreprises**



**FICHE 3 – Les modalités de saisine de la Médiation Inter-entreprises**



**FICHE 4 – Top 10 des motifs de saisine et chiffres clés**



**FICHE 5 – *La Charte Relations fournisseur responsables***



**FICHE 6 – *Le Label Relations fournisseur responsables***



## ANNEXES :

- Biographie de Pierre PELOUZET
- Texte de la *Charte Relations fournisseur responsables*
- Liste alphabétique des signataires de la *Charte Relations fournisseur responsables*
- Les « 36 mauvaises pratiques » passées au crible de la loi



**La Médiation Inter-entreprises** a été créée par décret du Président de la République en avril 2010, suite aux conclusions des Etats Généraux de l'Industrie qui ont mis en évidence les effets néfastes d'un déséquilibre existant dans les relations entre clients et fournisseurs.

Placée auprès du Ministère du Redressement Productif, **la Médiation Inter-entreprises poursuit 3 objectifs :**

- **Réhumaniser la relation entre clients et fournisseurs**, la rendre plus humaine, recréer du lien, réinsérer du dialogue, tout cela dans le respect mutuel des engagements ;
- **Inciter les entreprises à assurer leur indépendance stratégique** : veiller à ne pas dépasser 15% du CA, au-delà le taux de dépendance devient dangereux ;
- **Renforcer la responsabilité des leaders de filières** : il existe un véritable avantage économique et financier à développer une relation partenariale basée sur la confiance et le « gagnant-gagnant » entre les acteurs d'une filière.

Le mot « médiation » vient du latin *medium*, le milieu. Le rôle du médiateur est d'abord d'assurer le lien entre clients et fournisseurs afin de permettre une coopération optimale et humaine. Il s'agit avant tout de rapprocher les points de vue afin que les parties parviennent elles-mêmes à un accord commun. En aucun cas le médiateur ne doit prendre partie, ni même se positionner en tant que juge, avocat ou arbitre.



**Le tissu industriel national des PME sous-traitantes représente une grande richesse pour le pays** sans compter le fait qu'il constitue le premier gisement d'emplois, de savoir-faire et de productivité de la France.

En cela **il est nécessaire de créer un nouvel état d'esprit favorable à l'industrie** et dans lequel tous les acteurs, grands et petits, publics et privés, soient rassemblés et solidaires. Cela passe par une action coordonnée du gouvernement, du Médiateur des relations interentreprises, des syndicats professionnels, des représentants socioprofessionnels et des entreprises de toutes tailles. **Une stratégie industrielle ne peut pas se réduire à une stratégie d'achat, elle-même réduite à la compression des prix. Un tel cycle n'est tenable ni pour les sous-traitants à court terme, ni pour les donneurs d'ordres à moyen terme.**



La seule voie d'entrée pour saisir la Médiation Inter-entreprises est Internet. **La démarche est simple, gratuite et confidentielle.**

1

Dépôt du dossier en ligne sur [www.mediation-interentreprises.fr](http://www.mediation-interentreprises.fr)

2

La médiation étudie l'admissibilité du dossier.

3

Un médiateur délégué régional prend contact avec les deux parties et définit avec elles un schéma d'action.

4

Travail de médiation : rapprochement des intérêts divergents.

5

Élaboration de solutions communes.

### 1 – Les modes de saisines

- **Médiation individuelle** : concerne une entreprise qui souhaite engager seule une médiation ;
- **Médiation collective** : plusieurs entreprises peuvent se regrouper pour saisir le médiateur face à un même donneur d'ordre. Le médiateur peut également intervenir à la demande d'un syndicat ou d'une fédération professionnelle ;
- **Médiation de branche** : un secteur d'activité entre en médiation contre une autre branche professionnelle (exemple : plasturgistes VS chimistes).

NB : la médiation individuelle est gérée au niveau régional, sauf exception. Les médiations collectives ou de branches sont quant à elles systématiquement traitées à l'échelon national.



### 2 - Les conditions d'éligibilité applicables

La Médiation Inter-entreprises intervient généralement dès lors que des difficultés apparaissent dans la relation client/fournisseur, l'application d'une clause contractuelle (formalisée ou tacite), le déroulement, l'interruption ou la résiliation d'un contrat. Toute entreprise, quel que soit le secteur d'activité, peut saisir la Médiation Inter-entreprises, même une société placée en sauvegarde ou en redressement judiciaire ou bénéficiant d'un mandat ad hoc ou d'une procédure de conciliation. Dans ce cas, l'action du médiateur est conduite en accord avec la personne désignée par le Tribunal de commerce.

NB : les entreprises en liquidation judiciaire ne sont pas éligibles. Dans l'hypothèse où une action judiciaire est en cours, le médiateur apprécie au cas par cas la recevabilité du dossier en fonction de l'état d'avancement de la procédure. L'entreprise peut, le cas échéant, demander au juge le renvoi de l'audience à une date ultérieure afin d'engager un processus de médiation.



### 3 - Un dispositif de proximité : 30 Médiateurs régionaux délégués

Les dossiers de médiation déposés sur Internet sont transmis automatiquement au Médiateur régional compétent. Une équipe nationale est chargée de coordonner l'action de la Médiation et d'intervenir en soutien des équipes régionales sur les dossiers sensibles ou nécessitant un interlocuteur national.

**Les 30 médiateurs délégués régionaux** proviennent en grande partie du pôle « 3E » des Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE). Ils travaillent pour la plupart en binôme avec des présidents honoraires de tribunaux de commerce.

- 1** Non-respect des délais de paiement (paiement au-delà du délai légal, délocalisation des services achat à l'étranger, retard volontaire de facturation...)
- 2** Rupture brutale du contrat
- 3** Détournement de la propriété intellectuelle
- 4** Conditions contractuelles imposées à la formation du contrat
- 5** Modifications unilatérales de contrat
- 6** Contrat à prix ferme sans prise en compte des fluctuations des matières premières
- 7** Pénalités de retard abusives
- 8** Activités non rémunérées (frais de R&D, études, logiciels...)
- 9** Modalités de commandes (exclusion totale des CGV, annulation de commande non indemnisée, non-respect des prévisions de commandes...)
- 10** Auto-facturation par le client (dérives : décalage de la date d'émission des factures...)

**>>>> 8 médiations sur 10** aboutissent à un accord commun entre les parties ;

**>>>> Plus de 1200 dossiers** de médiations traités ;

**>>>> Plus de 230 000** entreprises impactées ;

**>>>> 412 signataires** de la *Charte Relations fournisseur responsables* (Octobre 2013), ce qui représente plus de 450 milliards d'euros de volume d'achats.

Créée conjointement avec la CDAF (Compagnie des dirigeants et acheteurs de France), la *Charte Relations fournisseur responsables* compte aujourd'hui **412 grandes entreprises et organismes socioprofessionnels signataires**. L'objectif est de construire une relation équilibrée et durable entre les grandes entreprises et leurs fournisseurs, dans la connaissance et le respect des droits et devoirs respectifs de chaque partie, un changement culturel profond.

### 1 - L'intérêt d'un tel dispositif est double :

- - permettre aux donneurs d'ordres signataires de faire savoir et officialiser leur volonté de s'inscrire dans une relation partenariale « gagnant-gagnant » avec leurs fournisseurs ;
- - désigner un « **Correspondant PME** » au sein de l'entreprise signataire, qui interviendra en tant que **Médiateur interne** pour faciliter le règlement des éventuels litiges fournisseurs.

### 2 - 10 engagements pour des achats responsables composent la Charte, parmi lesquels:

- - l'application de la loi LME ;
- - privilégier des relations durables avec les PME s'inscrivant dans une démarche partenariale : le sous-traitant doit être considéré comme un partenaire stratégique avec qui le donneur d'ordre collabore afin de l'aider à améliorer ses performances ;
- - le principe du coût total dans les appels d'offre : intégrer les coûts logistiques, les risques en termes de réapprovisionnement, les problèmes de qualité ou d'image, et ainsi comparer à « *armes égales* » des offres de PME françaises et des sources délocalisées ;
- - prise en compte des problématiques de développement durable et environnementales pour choisir un fournisseur ;
- - responsabilité territoriale d'un grand groupe.

**3- Quelle mise en œuvre de la *Charte Relations fournisseur responsables* :** pour être efficace, une charte doit être vivante. Dans cet objectif, un plan d'action est mis en œuvre étroitement avec la CDAF :

- - **optimisation des CGA et CGV** : les experts juridiques de la Médiation analysent les CGA et CGV des entreprises adhérentes afin de les faire évoluer dans le bon sens ;
- - 2 comités de pilotage annuels rassemblant les entreprises signataires : chacune d'entre elles présente les avancées de son dispositif de mise en œuvre de la Charte sur le terrain ;
- - **un programme de formation à destination des acheteurs et fournisseurs** des entreprises signataires : un premier volet est consacré à la mise en application de la Charte et un second volet est plus spécialement axé sur les méthodes de médiation.

Le texte de la *Charte Relations fournisseur responsables* et la liste des 412 signataires figurent en annexe. Téléchargement sur le site [www.mediation-interentreprises.fr](http://www.mediation-interentreprises.fr) ou [www.relations-fournisseur-responsables.fr](http://www.relations-fournisseur-responsables.fr)





Le Label *Relations fournisseur responsables* vise à distinguer les entreprises françaises ayant fait la preuve de relations durables et équilibrées avec leurs fournisseurs. Il est le premier label d'Etat en la matière et est attribué pour une période de trois ans. Jeudi 20 décembre 2012, la Médiation Inter-entreprises et la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France (CDAF) l'ont décerné en avant-première à LEGRAND, SOCIETE GENERALE, SNCF et THALES en présence de Fleur PELLERIN, ministre chargée des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Innovation et de l'Economie numérique. Depuis, SILEC CABLE, l'UGAP, ALCATEL-LUCENT France, France TELECOM-ORANGE France, NEXTER SYSTEMS et SANOFI France ont également été labellisés.

Ce label s'inscrit dans le prolongement et la mise en application des 10 engagements pour des achats responsables définis par la Charte *Relations fournisseur responsables*. Afin de consolider leur engagement de progrès en matière d'achats, toutes les entreprises signataires de la Charte *Relations fournisseur responsables* peuvent se porter candidates au Label *Relations fournisseur responsables*. Pour l'obtenir, l'entreprise candidate doit au préalable se soumettre à une évaluation conduite par l'agence VIGEO, un organisme expert dans le domaine de la responsabilité sociétale des organisations.

Les critères d'évaluation sont les suivants :

**1 – Respect des intérêts des fournisseurs et des sous-traitants**

- Équité financière vis-à-vis des fournisseurs
- Promotion de relations durables et équilibrées
- Égalité de traitement entre les fournisseurs et les sous-traitants

**2 – Impacts des achats sur la compétitivité économique**

- Aide à la consolidation des filières et au déploiement international
- Appréciation du coût total de l'achat

**3 – Intégration des facteurs environnementaux et sociétaux dans le processus d'achat**

- Intégration dans le processus d'achat des performances environnementales des fournisseurs et des sous-traitants
- Contribution au développement du territoire
- Intégration dans les processus d'achat des performances sociales des fournisseurs

**4 – Conditions de la qualité de la relation fournisseur – sous-traitant**

- Professionnalisation de la fonction et du processus d'achat
- Développement des relations et de la médiation commerciales

# ANNEXES



**Pierre PELOUZET**  
**Médiateur national des relations inter-entreprises**



Le 22 novembre 2012, Pierre PELOUZET a été nommé Médiateur national des relations inter-entreprises par décret du Président de la République et placé sous la tutelle d'Arnaud MONTEBOURG, ministre du Redressement productif et de Fleur PELLERIN, ministre déléguée auprès du ministre du Redressement productif, chargée des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Innovation et de l'Economie numérique.

Pierre PELOUZET a été Président de la **CDAF** (Compagnie des dirigeants et acheteurs de France) pendant six années consécutives - depuis août 2006 - et a d'ailleurs co-écrit la *Charte Relations fournisseur responsables* en 2009. Il est aujourd'hui Vice-Président de **Pacte PME**, de l'**Obsar** (Observatoire des achats responsables) et à la tête de l'**association Pas@Pas** pour des achats solidaires.

Depuis 2007, il occupait le poste de Directeur Achats Groupe de la **SNCF** (soit 12 milliards d'euros de dépenses - 700 acheteurs). Précédemment, il fut Directeur des Achats du groupe **CEGELEC** et Directeur des Achats France et Europe du Sud du groupe **EXXON MOBIL**. Auparavant, il y a également exercé diverses fonctions dans les achats et le marketing à travers le monde (Londres, Afrique, Nouvelle Orléans, Washington). Diplômé d'une maîtrise en sciences économiques, de l'ISG (Institut supérieur de gestion) et de l'INSEAD, il a débuté sa carrière dans la division biomédicale du groupe **HITACHI**.



## Charte RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES

### PREAMBULE

L'étude des dossiers soumis à la Médiation du crédit depuis sa création en novembre 2008 a révélé un certain nombre de difficultés dans la relation des PME avec leurs grands clients, donneurs d'ordres.

Afin de remédier à ces difficultés, la présente Charte a été élaborée conjointement par la Médiation du crédit et la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France (CDAF) afin d'engager les grands donneurs d'ordres signataires à mettre en place une démarche de progrès vis-à-vis de leurs fournisseurs et notamment les petites et moyennes entreprises (TPE-PME).

Les donneurs d'ordres signataires manifestent leur volonté d'appliquer les bonnes pratiques décrites ci-après et d'exercer leur responsabilité dans un cadre de confiance réciproque avec les fournisseurs, dans la connaissance et le respect des droits et devoirs respectifs.

Il est clairement établi pour tous les signataires :

- que l'ensemble des engagements pris dans cette Charte, ainsi que leur mise en œuvre, s'inscrivent dans le cadre de la législation en vigueur régulant l'économie de marché, du respect des dispositions européennes et nationales régissant les relations inter-entreprises (Code du Commerce) ainsi que, pour les entreprises et entités concernées, des textes encadrant les marchés publics ;
- que certains des signataires appliquent d'ores et déjà tout ou partie des principes de la charte ;
- qu'enfin elle vise d'une manière générale :
  - les entreprises ou entités ayant un gros volume d'achats ;
  - les achats qui sont significatifs à la fois pour l'acheteur et pour le vendeur (le terme « fournisseurs stratégiques » désignant à l'article 2 les fournisseurs vendant un ou plusieurs produits ou services dont la place est importante dans l'un des métiers de l'acheteur).

# **LES 10 ENGAGEMENTS POUR DES ACHATS RESPONSABLES**

## **1. Assurer une équité financière vis-à-vis des fournisseurs**

L'attitude responsable du grand donneur d'ordres consiste à payer conformément à la loi LME, en appliquant ses dispositions de façon stricte et sincère. Les signataires s'engagent à ne pas déformer l'esprit de la loi et à s'abstenir, vis-à-vis des entreprises petites et moyennes, de pratiques telles que :

- imposition de taux d'escompte excessifs en contrepartie du respect des délais de paiement de la loi LME ;
- application unilatérale d'une retenue déraisonnable pour litige au moment du règlement sauf dispositions contractuelles ;
- défaut d'information du fournisseur en cas de litige ;
- retard volontaire dans le traitement du litige.

## **2. Favoriser la collaboration entre grands donneurs d'ordres et fournisseurs stratégiques**

Les grands donneurs d'ordres souhaitent engager une collaboration avec leurs fournisseurs stratégiques, qui consiste par exemple à :

- partager les coûts de qualification, homologation finale ;
- aider les PME qui sont au cœur de leur panel stratégique à la performance de leur entreprise (production, achats....) ;
- aider la PME à utiliser de façon optimale les dispositifs existants ;

En veillant à respecter le management des entreprises concernées.

Cette démarche sera engagée de bonne foi par le client et le fournisseur, le cas échéant par convention, en excluant toute pratique assimilable à de la gestion de fait et en ne visant qu'à instaurer une relation partenariale.

## **3. Réduire les risques de dépendances réciproques entre donneurs d'ordres et fournisseurs**

Le poids trop élevé d'un donneur d'ordres dans l'activité d'une PME peut être un facteur de risque en cas d'évolution brutale des volumes de commandes. De ce fait, toutes les actions qui peuvent être engagées par les PME (diversification, internationalisation, amélioration des savoir-faire) seront autant d'initiatives positives pour les donneurs d'ordre.

Le désengagement d'un grand donneur d'ordres sera anticipé et progressif afin de tenir compte de l'ancienneté des relations avec l'entreprise et le cas échéant du degré de dépendance, de ses possibilités de se diversifier ou de s'adapter.

Un fournisseur qui acquiert un monopole technique de fait peut mettre en risque les approvisionnements d'un donneur d'ordres. Ce dernier souhaitera alors logiquement une seconde source d'approvisionnement, qui pourra s'exprimer dans le cadre de la négociation par exemple sous forme de cession de licence normalement rémunérée.

#### 4. Impliquer les grands donneurs d'ordres dans leur filière

Dans sa relation bilatérale avec les fournisseurs dans sa filière, le grand donneur d'ordres s'engage à rechercher :

- une relation de confiance avec le management de l'entreprise, et en particulier le chef d'entreprise, qui sera invité dans cette logique à donner à son client la visibilité nécessaire sur son activité ;

- le développement d'une gestion prévisionnelle des achats pour donner de la visibilité aux fournisseurs en communiquant à l'avance les arrêts de commande et les niveaux prévisionnels d'activité moyen et long terme et favoriser ainsi l'adaptation des capacités ;

- la protection de la filière en évitant, dans la mesure du possible, de réintégrer brutalement des opérations en période de crise, et être attentif au maintien des capacités et des savoir-faire de sous-traitance qui seront nécessaires au moment de la reprise et du développement.

Les grands acheteurs seront attentifs à la consolidation des filières de production, surtout en cas d'avance technologique et favoriseront leur déploiement international.

#### 5. Apprécier le coût total de l'achat

Pour apprécier la compétitivité entre des offres de différentes provenances, les grands donneurs d'ordres s'attacheront autant que faire se peut à :

**- prendre en compte l'ensemble des composantes du coût (ne pas seulement comparer le prix du bien ou du service, mais intégrer l'ensemble des coûts complémentaires) comme :**

- les coûts logistiques associés supportés directement par l'acheteur (transport, stockage,...),
- la durée de mise au point technique avec les allers et retours,
- le temps de formation et d'acquisition des compétences,
- les coûts en après-vente à services rendus équivalents,
- les coûts des audits qualité et RSE.

**- intégrer, notamment en matière de sous-traitance, l'ensemble des aléas liés à l'évaluation de ces coûts totaux, tels que :**

- ruptures des approvisionnements,
- conformité des produits et des services,
- risques liés au traitement des litiges,
- fluctuations de monnaies,
- risques sociaux et politiques, non couverts par des assurances,
- la fiabilité du service après-vente, avec les conséquences possibles en termes de pertes d'exploitation et d'impact sur l'image de l'entreprise.

#### 6. Intégrer la problématique environnementale

Le grand client doit anticiper les enjeux du développement durable et, notamment, les impacts environnementaux de sa politique d'achat, de ses sources d'approvisionnement et de son cahier des charges produits/services afin de se préparer à une vraisemblable augmentation des obligations réglementaires en la matière, aux hausses futures des combustibles fossiles ou à la taxation vraisemblable des émissions :

- recyclage en fin de vie,
- traitement des déchets, pollution consommation d'énergie,
- bilan carbone.

Le grand donneur d'ordres a également un rôle d'exemplarité en vue de sensibiliser ses fournisseurs sur leur responsabilité au titre des problématiques de développement durable. Il intègre dans ses critères de choix les performances des fournisseurs en la matière.

## **7. Veiller à la responsabilité territoriale de son entreprise**

Il relève de la responsabilité de toute entreprise de :

- créer un tissu de relations qui contribue à son développement en veillant aux bons échanges de relations d'affaires avec les clients et les fournisseurs implantés sur le même territoire ;
- rechercher, sur le territoire sur lequel elle exerce son activité, à contribuer le plus possible à développer l'activité économique.

## **8. Les Achats : une fonction et un processus**

Le respect, au quotidien par une entreprise, de l'ensemble des principes énoncés repose sur le professionnalisme de ses acheteurs qui doivent être :

- formés aux techniques du métier Achat ;
- personnellement engagés à respecter l'éthique, faisant preuve d'impartialité et d'objectivité et évitant toute situation susceptible de générer des conflits d'intérêts ;
- chargés d'assurer une mise en concurrence ouverte, libre et loyale, gage d'efficacité sur la base des règles suivantes : libre accès aux appels d'offres, égalité de traitement des candidats, transparence et traçabilité des procédures, prise en compte du coût total tel que défini au point 5.

Les mêmes principes s'appliquent aux achats qui seraient faits par délégation à des tiers.

## **9. Une fonction Achat chargée de piloter globalement la relation fournisseurs**

Chez un grand donneur d'ordres, les acteurs de la fonction Achat ne sont pas exclusivement les acheteurs, mais aussi notamment les prescripteurs et utilisateurs, qui peuvent être en contact quotidien avec les fournisseurs. La qualité de la relation avec les fournisseurs est le résultat d'un travail d'équipe, où la contribution de chacun est déterminante. Il s'agit d'une mission collective.

La fonction Achat pilote ou coordonne l'ensemble de la relation commerciale, financière et comptable vis-à-vis des fournisseurs en :

- animant une relation client – fournisseur, fondée sur le respect mutuel,
- mettant en place les moyens pertinents pour assurer un suivi des fournisseurs,
- communiquant sur sa politique d'achat avec le plus de transparence possible,
- privilégiant la négociation pour résoudre les litiges commerciaux.

**La fonction Achat pilote ou coordonne les plans d'activité appropriés à la mise en œuvre de cette Charte, le suivi des indicateurs associés et des actions correctrices qui s'imposeraient.**

**Les donneurs d'ordres désigneront un ou plusieurs « correspondant PME » pouvant être saisi par les fournisseurs, à défaut de résolution du conflit avec l'acheteur local, de façon à privilégier la médiation.**

## **10. Fixer une politique cohérente de rémunération des acheteurs**

La fixation des objectifs d'un acheteur – qu'il soit interne au donneur d'ordres ou délégué - voire l'architecture de la part variable de sa rémunération, intègre notamment l'ensemble de ces principes d'achat responsable sur les plans économique, financier, environnemental et territorial figurant dans cette Charte.

### **MISE EN ŒUVRE DE LA CHARTE**

La CDAF, la Médiation Inter-entreprises et la Médiation des Marchés publics coopéreront pour diffuser cette charte et promouvoir sa bonne application en coordination avec les signataires.

Notamment, la CDAF encouragera la signature de la présente charte par tous les acheteurs adhérant à la Compagnie.

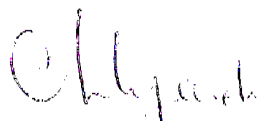
A cette fin, elles créent un Comité de pilotage qu'elles co-présideront et réuniront régulièrement à un rythme d'au moins deux séances par an.

Ces réunions permettront, le cas échéant, de faire évoluer cette Charte.



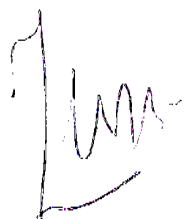
Les signataires :

**En présence du Ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi**



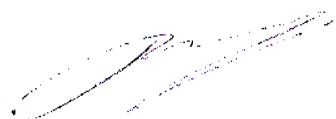
Christine LAGARDE

**Médiation des relations interentreprises  
industrielles et de la sous-traitance**



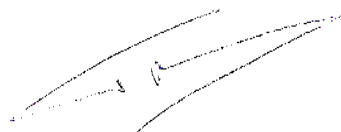
Jean-Claude VOLOT

**Médiation du Crédit aux Entreprises**



Gérard RAMEIX

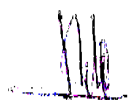
**CDAF**



Pierre PELOUZET

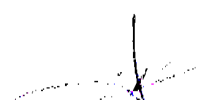
En présence de :

**CGPME**



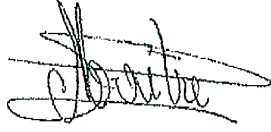
Jean-François ROUBAUD

**MEDEF**



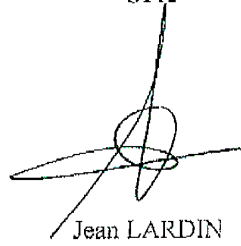
Robert LEBLANC

APCM



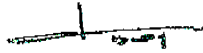
Jean-Louis MAITRE

UPA



Jean LARDIN

ACFCI



Jean-François BERNARDIN

## - Les 36 mauvaises pratiques les plus courantes passées au crible de la loi -

<b>Mauvaise pratique</b>	<b>Texte législatif <sup>1</sup> ou jurisprudence</b>
1- Consultation ne respectant pas les règles de la concurrence.	Concurrence déloyale (art. 1382 CC)
2- Appel d'offres avec des prix et des conditions irréalisables	Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)
3- Non-respect des cadences de commandes et de quantités convenues dans le cadre de contrats à commande ouverte; ajustement des clauses d'amortissement des coûts de développement.	Loi du contrat (art. 1134 CC). Obligation de résultat (art. 1147 CC). Obligation de moyen (art. 1137 CC). Responsabilité prévue au contrat (art.1150 CC)
4- Désengagement brutal du donneur d'ordres.	Rupture brutale de relations commerciales (art. L. 442-6, I, 5°).
5- Rapatriement brutal d'activité sous-traitée.	Rupture brutale de relations commerciales (art. L. 442-6, I, 5°).
6- Contrats commerciaux léonins.	Exploitation abusive d'un état de dépendance économique (art. L. 420-2) Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)
7- Contrats français en devises étrangères ou absence de clause d'actualisation au regard de la fluctuation des devises.	Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°). Art. L. 111-1 CMF.
8- Non-respect des contrats tacites.	Qualification du contrat par un juge puis régime juridique applicable, loi du contrat (A 1134 CC) Rupture brutale (art. L. 442-6, I, 5°).
9- Gestion de fait.	Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2) ; Direction de fait créant un risque de responsabilité en cas de procédure collective (A 651-2)
10- Modification du contrat (cahier des charges ou commande, sans réajustement de prix).	Loi du contrat (A 1134 CC) Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2).
11- Défaut d'information du fournisseur en cas de litige.	Responsabilité contractuelle Bonne foi (A 1134 CC)
12- Retard volontaire dans le traitement d'un litige.	Responsabilité contractuelle Bonne foi (A 1134 CC)
13- Litige partiel ou non-paiement de fournitures réceptionnées sans réserve.	Loi du contrat (art. 1134 CC), obligation de payer selon les dispositions contractuelles
14- Exploitation de brevet ou de savoir-faire sans l'accord du	Contrefaçon de dessin ou modèle (A L. 513-1

<sup>1</sup> Articles du code de Commerce sauf indications contraires. CC : code civil ; CMF : code monétaire et financier ; CPI : code de la propriété intellectuelle ; CT : code du travail.

sous-traitant	et suivants CPI) Contrefaçon de brevet (Article L 613-3 CPI) Violation d'un secret de fabrique (Article L 1227-1 CT)
15- Contrat de longue durée sans clause de révision des prix (matières premières, contraintes réglementaires, devises, ...).	Loi du contrat (art. 1134 CC) Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2) Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°).
16- Activités non rémunérées (logiciels, études, savoir-faire)	Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°) Obligation de facturation (Article L 441-3)
17- Baisse de prix imposée unilatéralement sur des programmes pluriannuels.	Loi du contrat (art. 1134 CC) Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2)
18- Non-respect de la revue d'offre en demandant des gains de productivité annuels sous couvert de directives de la direction des achats.	Loi du contrat (art. 1134 CC) Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2) Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)
19- Demande des états financiers de l'entreprise par le donneur d'ordres sous prétexte de vérifier sa solidité et sa pérennité, mais surtout pour définir des objectifs de productivité non contractuels.	Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2)
20- Clause de compétitivité qui annihile les effets du contrat.	Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)
21- Modification du cahier des charges sans réajustement des prix.	Loi du contrat (art. 1134 CC) Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2) Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)
22- Incitation du sous-traitant à transférer tout ou partie de son activité à l'étranger.	Article L 442-6,I,4° si menace de rupture
23- Délais de paiement (loi LME).	Article L 441-6
24- Taux d'escompte excessifs en contrepartie du respect des délais de paiement.	Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)
25- Déduction d'office de coûts de réparation des produits.	Compensation d'office (Article 1289 CC)
26- Escomptes forcés.	Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°) Article L 442-6,I, 8°
27- Escomptes rétroactifs.	Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°) Article L 442-6,I, 8°
28- Avoir d'office non contradictoire.	Articles L 441-3 et L 442-6,I, 8° Problème de TVA
29- Pénalités de retard abusives.	Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°) Réduction de la clause pénale excessive article 1152 du code civil A L 441-6
30- Annulation d'une commande sans indemnité.	Loi du contrat (Article 1134 CC) Résiliation unilatérale

<p>31- Fin du contrôle réception prise comme délai de paiement par rapport à la date de livraison</p> <p>32- Exigence d'amortir le coût de l'outillage non-récurrent dans le prix des pièces pour obtenir la commande</p> <p>33- Retour des marchandises dans un délai non acceptable après livraison</p> <p>34- Contournement de la loi française par des commandes passées de l'étranger, alors que la livraison est en France (service achat délocalisé)</p> <p>35- Stocks de consignment, modalités de prélèvement, facturation</p> <p>36- Pratique dite du « quick saving » : avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné par rapport à la valeur du service rendu (le cas échéant préalablement à la passation de toute commande)</p>	<p>Rupture brutale (art. L. 442-6, I, 5°).</p> <p>Article L 442-6,I,7°</p> <p>Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)</p> <p>Article L 442-6, I, 8° Obligation de loyauté : article 1134 CC</p> <p>Pas de texte à proprement parler (proche toutefois de l'abus de droit) Bonne foi dans les relations contractuelles</p> <p>Article L 442-6, I,7°</p> <p>Article L 442-6, I, 1°; L 442-6, I, 3° et L 442-6, II, b) du CC</p>
---	--

