

# Améliorer les relations inter-entreprises

« Etre plus forts ensemble »





# Sommaire

<b>1. Préambule</b>	<b>5</b>
<b>2. L'Afep et le MEDEF se donnent les objectifs suivants</b>	<b>6</b>
<b>3. Contenu</b>	<b>7</b>
<b>Module 1</b> - Valoriser des bonnes pratiques communes	9
<b>Module 2</b> - Mieux travailler ensemble	13
<b>Module 3</b> - Innover ensemble : diffuser la culture de l'innovation ouverte	16
<b>Module 4</b> - Exporter ensemble/Structurer les écosystèmes à l'export	19
<b>Annexe</b> - Quelques exemples de démarches de progrès	21





---

---

## 1. Préambule

L'économie contemporaine se caractérise par un grand nombre d'interactions entre les entreprises, au-delà de rapports de concurrence : relations clients/fournisseurs, relations donneurs d'ordre/sous-traitants, partenariat dans le cadre d'offres communes, de consortiums ou d'entreprises communes. Les relations interentreprises sont multiples.

Elles peuvent être affectées par des contraintes de financement, de compétitivité, de développement pesant sur chaque entreprise et conduisant à détériorer ces relations. Afin de prévenir ou sanctionner certains comportements néfastes résultant de cette opposition d'intérêts, le code de commerce prévoit des règles de transparence, prohibe les pratiques restrictives de concurrence ou encore régit les délais de paiement.

Au-delà de ces règles, l'Afep et le MEDEF rappellent que la démarche de création d'emplois doit désormais être la priorité collective. En ce sens, la coopération entre TPE, PME, ETI et grands groupes, facteur clé pour l'économie et donc pour l'emploi, est profitable à l'ensemble des parties et induit pour toutes les entreprises une amélioration durable des performances économiques et financières. Le développement du numérique accroît la nécessité comme les opportunités de pratiques partagées. Dès lors qu'elle est fondée sur des principes de bonne conduite, la relation interentreprises traduit une communauté d'intérêts dans une perspective à moyen et long terme et sert une même dynamique entrepreneuriale, irriguant les filières et participant à l'éclosion d'écosystèmes pour mieux « chasser en meute ». Si la taille respective des entreprises est un paramètre essentiel, une même ambition doit toutes les unir. De chacune dépend la qualité des relations interentreprises.

Dans ce cadre, **l'Afep et le MEDEF mettent à la disposition de l'ensemble des entreprises** le présent document qui **propose des bonnes pratiques** permettant de progresser sur cette voie. Chacune pourra y trouver des exemples susceptibles de convenir à sa stratégie ou à ses priorités et/ou se référer à des engagements pris par certaines d'entre elles dans différents domaines (Pacte PME, pratiques en matière de délais de paiement...).





Ce document ne se substitue pas aux chartes ou documents sectoriels signés par les filières, les organisations professionnelles ou les entreprises. Les principes de travail en commun posés dans les chartes ou documents sectoriels peuvent être enrichis d'exemples de bonnes pratiques proposés par le document AFEP-MEDEF.

Ces principes de travail en commun font l'objet d'évaluations périodiques par les secteurs dans le cadre des dispositifs et avec les outils qui leurs sont propres. Les filières, organisations professionnelles ou entreprises ne disposant pas encore d'outils d'évaluation de leurs principes de travail en commun peuvent se doter de leurs dispositifs et outils d'évaluation propres ou recourir à des dispositifs ou méthodologies déjà existants, comme par exemple celle de Pacte PME.

## 2. L' Afep et le MEDEF se donnent les objectifs suivants :

Afin que ces bonnes pratiques se diffusent mieux entre les entreprises, souhaitent faire connaître les exemples de pratiques existantes ou en cours de réflexion au sein des entreprises, fondées souvent sur des engagements forts. L'objectif est ainsi d'entraîner l'ensemble du tissu entrepreneurial français vers une démarche de progrès pragmatique et adaptée à toutes les entreprises et à tous les secteurs.

- › **Faire de la relation inter-entreprises un levier de compétitivité et de sécurisation** : dialoguer, s'organiser, agir ensemble, être plus solidaire, jouer collectif ;
- › **S'assurer du respect des délais de paiement** et mettre en œuvre au sein des entreprises les moyens pour mettre fin aux retards constatés ;
- › **Mettre en avant le dynamisme entrepreneurial français** dans sa capacité à innover, à s'organiser aussi bien au sein des grandes entreprises que des TPE/PME ;
- › **Prendre exemple sur des filières qui fonctionnent** en valorisant visibilité et viabilité de long terme pour l'ensemble de la filière et de l'écosystème (investissements sur le long terme, innovation produits, organisation de la supply chain, solidarité et mutualisation inter-entreprises...) ;

- › **Résoudre les sujets conflictuels** : Développer des relations commerciales apaisées : améliorer et équilibrer les relations, partager des expériences, des compétences et des outils ;
- › **Faire des filières et des écosystèmes un ciment de la relation interentreprises** et un moyen d'accroître l'internationalisation des entreprises ;
- › **Faire œuvre de pédagogie et mettre en valeur l'entreprise de manière positive** : les entreprises démontrent leur capacité à s'organiser, à se rassembler, à surmonter les difficultés par elles-mêmes...
- › **Mieux faire connaître et s'appuyer sur les démarches de progrès déjà engagées**, qu'elles soient sectorielles (outils mis en place dans les certaines filières,) ou transversales (Label relations fournisseur responsables, Pacte PME, Bonnes pratiques en matière de délais de paiement...) afin de promouvoir une relation partenariale globale.

## 3. Contenu

### Quatre modules, à assembler

- › **Valoriser des bonnes pratiques communes** : Améliorer les relations entre entreprises ;
- › **Mieux travailler ensemble** : Développer une culture de coopération ;
- › **Innover ensemble** : Diffuser la culture de l'innovation ouverte ;
- › **Exporter ensemble** : Structurer les écosystèmes, mutualiser les actions et les outils à l'exportation...



## › Méthodologie

- › **Partager des bonnes pratiques** dans les relations inter-entreprises, sans cadre rigide, inadapté à certaines entreprises, ou qui pourrait se retourner contre elles ou leurs partenaires. **Il s'agit d'exemples et de propositions, non d'obligations** ;
- › **S'appuyer sur ces bonnes pratiques pour permettre l'application des règles en vigueur et atténuer les dysfonctionnements dans des domaines sensibles** ;
- › **Chaque entreprise pourra sélectionner celles qui lui semblent les mieux adaptées à sa situation, et fixer ainsi ses propres objectifs.**



---

## Module 1 - Valoriser des bonnes pratiques communes

---

**Responsabiliser toutes les directions concernées par une relation contractuelle, à savoir notamment la direction générale, la direction financière et/ou la direction des achats sur la mise en œuvre des objectifs** (ex : *Présentation régulière en comité de direction ou équivalent de la réalisation des objectifs fixés dans ce cadre*)

- › La mise en œuvre et le contrôle des achats et de la bonne application des chartes de déontologie devraient être impulsés au sein du comité de direction ou équivalent (ex : *Rapport présenté à la DG, création d'un comité des fournisseurs*) ;
- › Si l'entreprise adhère à des chartes/guides ou codes, il est de la responsabilité des dirigeants de faire en sorte que ceux-ci soient bien appliqués dans leur entreprise (ex : *vérification de la cohérence des objectifs des dirigeants par leur hiérarchie*) ;

### Aider les jeunes entreprises à trouver leur premier marché

- › Donner leur chance aux jeunes entreprises innovantes en leur permettant d'être référencées ou d'accéder à une première commande (ex : *fixer un objectif adapté de référencement de nouveaux fournisseurs pour les domaines d'achat possibles ; lorsque cela est possible, simplifier le processus de référencement/mise en concurrence, utiliser le cas échéant la plateforme de Pacte PME<sup>1</sup>*).

---

**Remarque : les directions des achats, dans le cadre de leur analyse de risque, peuvent identifier les secteurs dans lesquels mettre en œuvre cette démarche, ou associer, le cas échéant, cette démarche à la politique de R&D.**

---

<sup>1</sup>. [innovation.pactepme.org](http://innovation.pactepme.org)



## Promouvoir la transparence et la loyauté dans le processus de sélection du fournisseur

### Appels d'offres

- › Mettre en place des appels d'offre loyaux afin de permettre au plus grand nombre d'entreprises d'y participer ; Consulter des fournisseurs ayant la capacité de répondre valablement à l'appel d'offres (compétence et capacité en volume) (*ex : Taille du marché, clarté et simplicité du processus de référencement*) et encourager la réponse groupée des PME aux appels d'offre ;
- › Mettre en place des réunions d'information sur les appels d'offres lorsque l'entreprise cliente a une visibilité suffisante.

Lorsque c'est applicable, rémunérer les apports conceptuels ou travaux d'étude spécifiques et complexes réalisés sur la base d'un barème ou d'un référentiel à déterminer, notamment dans le cadre d'appels d'offres complexes, proscrivant ainsi tout travail gratuit sous couvert de mise en concurrence (*ex : rémunération annoncée des apports conceptuels nécessaires à l'appel d'offre dans les cas d'appels d'offre complexes*).

### Conditions générales d'achat/conditions générales de vente

- › Les CGV constituent le socle de la négociation commerciale ; en cas d'utilisation de CGA, celles-ci sont tout autant négociables ;
- › Ne pas exiger la signature/acceptation des CGA sans négociation possible (en version papier/électronique) comme préalable à une réponse à une commande.

### Enchères inversées

- › Recourir aux enchères inversées en toute transparence et avec l'objectif d'aboutir à un accord, en respectant les règles relatives aux enchères électroniques inversées.

## Préserver les droits de propriété industrielle et la confidentialité

- › Signer des accords réciproques de confidentialité quand les informations échangées portent notamment sur des éléments confidentiels relevant des droits de propriété industrielle des deux parties ;
- › Négocier les transferts de propriété industrielle ;
- › Prévoir, dès la négociation, les modalités de cession ou de concession éventuelle des droits ou au moins la possibilité de négocier ces modalités dans les contrats ;
- › Créer les conditions d'un dialogue « équitable » entre entreprises dans le cadre d'un projet collaboratif touchant à l'innovation (*ex : le guide de bonnes pratiques de l'innovation ouverte de Pacte PME*).

## Assurer un suivi dynamique de l'application des bonnes pratiques

- › Sensibiliser régulièrement les collaborateurs en organisant des réunions d'information et de formation des salariés sur la mise en œuvre de ces bonnes pratiques (*ex : information dans les différentes instances concernées, contrôle de la mise en œuvre*) ;
- › Prévoir si possible chaque année une/des réunion(s) de restitution entre clients et fournisseurs sur les actions entreprises pour améliorer la qualité des relations.

## Communiquer sur la confiance accordée aux partenaires

- › Communication auprès d'autres acteurs sur la capacité de leurs partenaires à répondre aux exigences des marchés, afin de les aider à convaincre d'autres clients potentiels, notamment en mutualisant les outils existants (*ex : le programme de renforcement des meilleurs fournisseurs de Pacte PME*) ou en utilisant les réseaux sociaux (*ex : Site internet, réseaux sociaux Viadeo, LinkedIn...*).



## Améliorer la prise de contact et la communication entre partenaires

- › Identification facilitée du bon interlocuteur au sein des services achat (n° vert disponible sur le bon de commande, sur le site internet...);
- › Participation lorsque c'est applicable, à des «salons à l'envers» dans lesquels les services achat tiennent un stand (ex : *Engagements dans le cadre des filières (CSF, contrats de filières...), parrainage ou délivrance de certificats de bonne exécution*);
- › Candidatures spontanées/appels à compétence encouragés dans le cadre de journées dédiées...

## Les grandes entreprises peuvent désigner un « facilitateur/ correspondant PME » afin de faciliter la mise en œuvre et le respect de leurs engagements

- › Ce salarié doit pouvoir disposer des moyens et de l'autorité nécessaires à l'exercice efficace de sa mission. Il rapporter au service le plus approprié ou à un niveau ad hoc garantissant sa capacité à agir;
- › Les entreprises pourront saisir directement le facilitateur interne afin de trouver un compromis acceptable en cas de litige (ex : *Visibilité du poste, information de son activité dans le rapport annuel, numéro de téléphone, mail accessible sur le site internet de l'entreprise...*).

A défaut, les entreprises pourront adhérer à un système de médiation en interne ou porté par des associations auxquelles elles adhèrent.

## Module 2 - Mieux travailler ensemble

**Améliorer la visibilité industrielle pour permettre des choix stratégiques gagnant-gagnant** dans la logique du donneur d'ordres qui se positionne sur un marché mondial en étant soutenu/accompagné par une supply chain solide (ex : *quand cela est possible, donner de la visibilité sur les perspectives de production et sur les objectifs sectoriels (technologiques, efficacité...), aider à la prise en main des standards de filière*);

**Améliorer l'expression et la prise en compte des besoins pour assurer le fonctionnement de l'éco système** dans la logique où les entreprises ont besoin de personnels formés, de prestataires (assureurs, banques...) qui ont des offres correspondant aux besoins, d'infrastructures adaptées... (ex : *donner de la visibilité sur les métiers, sur le fonctionnement de la filière (risques, contraintes...); animer la concertation entre éco systèmes (filières industrielles, système éducatif, services...)*).

**Politiques d'achat (formation des acheteurs, remonter la politique d'achat qui est une politique stratégique au niveau de la direction générale ou au choix du board de l'entreprise...)**

- › Présenter les axes majeurs de la stratégie d'achat aux organes de gouvernance de l'entreprise (liste de fournisseurs stratégiques/ engagements pluriannuels);
- › Mettre en place des modules d'éthique et juridique pour les directions opérationnelles, les acheteurs;
- › Développer une politique de « Management Fournisseurs » incluant toute la chaîne des relations avec les fournisseurs;



## Délais de paiement

- › Parvenir à un strict respect des délais de paiement fixés par la loi alors que des retards dans ces délais sont constatés ;
- › S'assurer que les procédures en interne permettent de respecter strictement et loyalement les délais convenus entre les parties ;
- › Supprimer les pratiques concourant au non-respect des règles et délais de paiement convenus ;
- › Faciliter les contacts entre clients et fournisseurs afin de limiter les risques d'égarement des factures (ex : développement de la facture dématérialisée, coordonnées des principaux interlocuteurs clairement indiquées...) ;
- › Promouvoir les bonnes pratiques visant à réduire les délais de paiement pour le fournisseur, à l'instar de l'affacturage inversé.

## Financement, moyens de paiement, facturation

- › Faciliter la mise en place de moyens de paiement mobilisables par le fournisseur PME comme l'affacturage inversé ;
- › En cas de mise en place d'une auto-facturation, s'engager sur le respect des délais en accord avec le fournisseur ;
- › Développer les aides au financement via des fonds filières proposant des systèmes de garanties auprès des banques et/ou de prêts de grandes entreprises aux PME fournisseurs.

**Développer la mutualisation entre les entreprises** de locaux, services partagés, compétences, plateformes communes... (ex : appels d'offres communs avec des PME pour réduire les coûts de certaines prestations (Energie par exemple))

## Développer les compétences et l'apprentissage au service des filières et notamment des PME

- › Développement de l'apprentissage et de l'essaimage de compétence vers les PME et mise en contact accélérée des entreprises (grands comptes, ETI et PME) et des jeunes (apprentis, VIE, stagiaires longs...) pour favoriser l'emploi de ces derniers (ex : plateforme « engagement jeunes » Siemens/AFEP/Pacte PME) ;
- › Développement des conventions entre Grands comptes et PME (ex : convention entre le MEDEF et l'association Ariane « Compétences & Management ») ; Des partenariats innovants doivent être développés en matière d'emploi et de mutualisation des compétences pour rendre plus souple l'employabilité entre les grandes entreprises et les PME dans un même secteur. L'objectif est d'améliorer le marché du travail inter-entreprises ;
- › Partage de compétences et d'expertise entre grands comptes et PME, offrant des solutions graduées de renforcement en fonction des besoins exprimés par les entreprises (ex : projet de plateforme collaborative de Pacte PME) ;
- › Ouverture à des PME des formations internes aux Grands comptes, des Chaires de grandes écoles ou universités (ex : définir des quotas pour les PME dans le cadre de la filière).





## Module 3 - Innover ensemble : diffuser la culture de l'innovation ouverte

L'innovation ouverte vise à mobiliser les différentes parties prenantes de l'entreprise, externes, clients, fournisseurs, universités, etc... comme internes, au-delà du seul périmètre de la fonction R&D, autour de projets collaboratifs.

### S'acculturer aux méthodes de l'innovation ouverte

#### Proposer des modules de formation à l'innovation ouverte dans la formation interne des entreprises

- Utilisation des ressources de la loi de 2014 sur la formation professionnelle et l'employabilité pour apprendre les méthodes de l'innovation ouverte ;
- Utilisation de l'expérience et des propositions de modules de grands établissements de formation supérieure (ex : *Institut Open Innovation de Centrale Paris, Mooc...*).

### Organiser le traitement de la propriété industrielle/intellectuelle

#### Mieux appréhender la gestion de la PI

- Mise en place de bonnes pratiques de gestion de la propriété intellectuelle entre co-contractants. S'inspirer, par exemple, des expériences de consortiums de recherche, de ce qui existe dans le secteur de la santé (contrats type sur le partage de la PI) **ou du Guide de l'innovation ouverte de Pacte PME** ;
- Construction de partenariats avec la recherche publique sur la base de compétences partagées au sein desquelles la PI peut intervenir (ex: *implantation de laboratoires communs, et contrats de recherche entre entreprises et recherche publique, comme cela se pratique à Mines-ParisTech*).

## Améliorer les collaborations entre les entreprises et développer la confiance

Favoriser et organiser le transfert et la mutualisation des compétences (en aidant le capital humain)/Faciliter la mobilité des cadres/chercheurs/Encourager l'activité hors de l'entreprise, le tout dans un ou des cadre(s) juridiques légaux à définir au cas par cas

- Mise à disposition, le cas échéant, d'une partie du personnel d'encadrement pour un enrichissement mutuel et un échange de bonnes pratiques sous réserve des engagements de confidentialité ;
- Renforcement de la confiance dans les relations avec les PME et les start-up : financer les projets par étapes plutôt que de s'acquitter du financement à la livraison ;
- Accord si possible, en fonction des secteurs, des engagements de volume/quantités à prix déterminé qui permettront aux PME ou aux start-up de se financer plus facilement ;
- Orientation de ses cocontractants vers un conseil indépendant pour le dépôt de ses brevets afin de respecter le principe de l'exclusivité des représentations des Conseils en PI ;
- Prise en considération du cyber risque dans l'ensemble des entreprises, en interne comme dans leurs contacts extérieurs ; Développer la confiance en renforçant les process en matière de cyber sécurité (partage de données fiables ; élaboration en commun de programmes de prévention, anticipation).

### Investir activement dans des entreprises innovantes

#### Faciliter le développement de nouvelles technologies

Dans le cadre de développements technologiques industriels, analyser tout au long de la chaîne de valeur le partage de la VA pour mettre en place une politique de coût dans le respect des règles concurrentielles.

- Mise en place des fonds de financement de start-up, internes



à l'entreprise avec un comité d'investissement composé des responsables de la R&D et de la stratégie ;

- › Implantation des incubateurs au sein de l'entreprise, et proches des laboratoires internes, pour créer des synergies (ex: *implantation de laboratoires communs, et contrats de recherche entre entreprises et recherche publique, comme cela se pratique à Mines-ParisTech*).

## Module 4 - Exporter ensemble/Structurer les écosystèmes à l'export

### Structurer les écosystèmes à l'export, mutualiser les actions et outils collaboratifs à l'exportation.

#### Renforcer la présence, l'expertise et la formation à l'international dans les écosystèmes entrepreneuriaux (fédérations professionnelles, écosystèmes sectoriels, filières...)

- › Renforcement et systématisation de la fonction internationale/export dans les fédérations professionnelles pour accompagner et couvrir le plus d'entreprises possibles ;
- › Incitation des réseaux entrepreneuriaux à l'international (MEDEF international, CCI internationales, dispositif STRATEXIO...) à intégrer la dimension inter-entreprises/écosystèmes/filières dans leurs stratégies et leurs actions : présentation aux délégations étrangères des offres filières ou packagées sur le modèle développé par les pouvoirs publics (les 4 familles : mieux communiquer, mieux se nourrir, mieux se déplacer, mieux se soigner...).

#### Renforcer les stratégies d'accompagnement des PME à l'export, les aider à prospecter

- › Association des sous-traitants/fournisseurs PME aux projets de contrat dès leur conception, en cas de réalisation partielle à l'étranger ;
- › Généralisation de la mise en place d'un interlocuteur dans les grands groupes pour l'accompagnement des PME contractantes pour exporter (facilitateur/médiateur...) ;
- › Inclusion du portage non financier ou de l'assistance à la mise en place des VIE de leurs sous-traitants ou de l'éco système dans la politique de gestion des ressources humaines des grands groupes ;



- › Facilitation de l'exportation indirecte et du recours aux exportateurs de commerce spécialisés ;
- › Mise en relation des VIE recherchant une solution d'hébergement à l'étranger, avec les correspondants des Groupes dans le pays étranger concerné, comme première étape d'installation d'une PME dans un pays, avec l'appui des grandes entreprises (ex : projet de plateforme collaborative Pacte PME/Business France).

### **Informer, sensibiliser, plus généralement aider les PME à se conformer aux règles de conformité et d'éthique et à la vigilance au regard des affaires à l'international**

- › Sensibilisation (université d'entreprise, chaires d'entreprises...) des sous-traitants ou co-contractants aux « bons comportements » à l'international, à la vigilance et aux questions d'espionnage industriel ;
- › Sensibilisation des sous-traitants ou co-contractants aux grands principes des textes internationalement reconnus portant sur le respect des droits de l'homme, de la lutte contre la corruption, de l'environnement...

## **Annexe - Quelques exemples de démarches de progrès**

### **1. Le dispositif Pacte PME**

#### **Baromètre fournisseur**

**Pour évaluer la qualité des relations avec ses fournisseurs et comparer les résultats avec ceux d'autres grands comptes.**

Une grande enquête de 30 questions réparties en 4 thématiques. En 2015 près de 20 000 fournisseurs ont été interrogés pour le compte de 35 adhérents répartis en 7 grandes filières. Ce benchmark est reconduit annuellement et permet d'avoir une vision claire des points forts et d'amélioration de sa relation avec ses fournisseurs.

#### **Indicateurs achats**

**Pour identifier annuellement la part d'achats d'un groupe auprès des PME et ETI françaises**

#### **Observatoire**

**Pour un appui au pilotage de sa stratégie Achats PME, basé sur un référentiel de bonnes pratiques élaboré de façon collective et paritaire**

Pacte PME a mis en place un « Comité de Suivi Paritaire » présidé par le Médiateur national des relations inter-entreprises qui délivre chaque année un avis favorable aux grands comptes membres qui en font la demande et ont fait la démonstration de leur contribution au développement du tissu économique des PME/ETI françaises. Cet avis est éligible au regard des principales chartes unissant l'Etat et les grands comptes français, notamment le « Pacte Défense PME » et la « Charte PME innovantes ».

## 2. Plateforme Innovation Ouverte

Pour permettre aux PME de croissance de faire connaître leur offre différenciante à un grand compte



Trois outils disponibles, filtrés et maintenus par l'équipe de Pacte PME

- » « moteur de recherche » : 10 000 PME de croissance en base, accessibles par l'ensemble des grands comptes adhérents ;
- » « guichets PME » : permettant aux entreprises de diffuser leurs grands domaines d'intérêts et recevoir des propositions spontanées ;
- » « Appel à compétences » : organisés en amont d'un marché, ils permettent aux grandes entreprises de recevoir les solutions innovantes des PME de croissance pouvant répondre au besoin exprimé.

### Plateforme Renforcement

Pour renforcer la croissance des fournisseurs clés des membres en les parrainant auprès d'autres grands comptes.

- » Ces PME bénéficient d'un soutien mutualisé auprès de nos adhérents dans le cadre de leur stratégie de développement pour élargir leur portefeuille clients ou renforcer leurs compétences internes.

## Les nouveaux chantiers partenariaux

Pour approfondir les solutions coopératives de toutes natures entre PME et grandes entreprises.

- » L'internationalisation : recensement en cours des bonnes pratiques de « portage » et projet de plateforme collaborative en vue d'intensifier l'offre d'hébergement des VIE à l'étranger chez les grandes entreprises ;
- » Le renforcement des Ressources Humaines : projet de plateforme collaborative de partage de compétences entre grands groupes et PME ;
- » Le financement des fournisseurs : recensement et diffusion en cours des bonnes pratiques de financement à court terme (« affacturage inversé », etc.) et à moyen/long terme des PME avec l'appui des grands comptes ;
- » La transformation digitale : identification de modèles collaboratifs entre les grandes entreprises et les PME pour accélérer la transition numérique dans les entreprises françaises.

## 3. La Charte Relations fournisseur Responsables

[www.economie.gouv.fr/mediation-interentreprises/charte-relations-fournisseur-responsables-0](http://www.economie.gouv.fr/mediation-interentreprises/charte-relations-fournisseur-responsables-0)

La Charte Relations fournisseur Responsables a été conçue en 2010 afin d'inciter les entreprises à adopter des pratiques responsables vis-à-vis de leurs fournisseurs. L'objectif est de faire évoluer les relations entre clients et fournisseurs afin de construire, dans un cadre de confiance réciproque, une relation durable et équilibrée entre ces derniers. Elle compte aujourd'hui près de 1200 entreprises et organismes signataires, ce qui représente un volume d'achats de plus de 500 milliards d'euros.

La promotion et l'animation de la Charte Relations fournisseur Responsables sont assurées par la Médiation Inter-entreprises et la CDAF (Compagnie des dirigeants et acheteurs de France). Au travers de ses 10 engagements pour des achats responsables, la Charte participe à



la construction d'écosystèmes intelligents pour les grandes entreprises et leurs fournisseurs, dans la connaissance et le respect des droits et devoirs respectifs de chacun. Cette Charte est avant tout pragmatique. Il ne s'agit pas d'engagements abstraits mais d'objectifs réalisables.

### La Charte Relations fournisseur Responsables prévoit pour chaque signataire

- › La désignation d'un « Correspondant PME/Médiateur Interne » pouvant être saisi par les fournisseurs en cas de conflits ou litiges ;
- › La mise en place d'indicateurs de suivi ;
- › Le respect de la législation en vigueur : la Médiation Inter-entreprises analyse les CGA des entreprises adhérentes afin de les faire évoluer vers une mise en conformité avec les textes de la loi ;
- › Deux Comités de pilotage par an rassemblent les entreprises et organismes signataires qui présentent les avancées de son dispositif de mise en œuvre de la Charte sur le terrain.

### Les 10 engagements de la Charte Relations fournisseur Responsables

1. **Assurer** une équité financière vis-à-vis des fournisseurs ;
2. **Favoriser** la collaboration entre grands donneurs d'ordres et fournisseurs stratégiques ;
3. **Réduire** les risques de dépendances réciproques entre donneurs d'ordres et fournisseurs ;
4. **Impliquer** les grands donneurs d'ordres dans leur filière ;
5. **Apprécier** le coût total de l'achat ;
6. **Intégrer** la problématique environnementale ;
7. **Veiller** à la responsabilité territoriale de son entreprise ;

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

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

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



**Afep**

11 avenue Delcassé  
75008 Paris  
Tél : 01 43 59 65 35  
[www.afep.com](http://www.afep.com)



**MEDEF**

55 avenue Bosquet  
75007 Paris  
Tél : 01 53 59 19 19  
[www.medef.com](http://www.medef.com)