

PREAMBULE DE LA CHARTE RELATIONS FOURNISSEUR RESPONSABLES ENTRE PRESCRIPTEURS, CLIENTS DONNEURS D'ORDRE ET FACTEURS D'ORGUES FRANÇAIS

Contexte

La présente charte a été élaborée afin de rééquilibrer les relations entre les prescripteurs, les donneurs d'ordre et leurs fournisseurs et mettre en place une démarche de progrès entre l'ensemble des acteurs.

En effet, sur le marché de la facture d'orgues, les pratiques dans le cadre des marchés publics se sont dégradées, mettant en danger la pérennité des entreprises, la diversité du paysage professionnel et la sauvegarde de ce savoir-faire rare.

Les facteurs d'orgues adhérents de l'Unifa, Union nationale des industries de l'Ameublement français, ont décidé la mise en place d'une charte de relations commerciales éthiques et responsables pour une meilleure qualité de leurs prestations et une meilleure transparence dans les procédures.

Fort de cette initiative, c'est très naturellement que les facteurs d'orgues de l'Unifa se sont rapprochés de la Médiation des entreprises afin d'élargir et institutionnaliser leur démarche en s'appuyant sur l'outil de référence, à savoir la Charte « Relations Fournisseur Responsables ».

Dans ce cadre, les facteurs d'orgues de l'Unifa ont décidé de promouvoir la Charte auprès de leurs membres, des prescripteurs, donneurs d'ordres publics et privés et instances représentatives.

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

Spécificités des activités liées à la facture d'orgues

L'Unifa regroupe en son sein le Groupement Professionnel des Facteurs d'Orgues dénommé GPFO, qui représente plus de 44 % de la profession et réunit des ateliers de facture d'orgues constitués en moyenne de deux à quatre Compagnons Facteurs d'Orgues : "Organiers" et "Tuyautiers", généralement diplômés, notamment du Centre de Formation des Facteurs d'Orgues d'Eschau (67), seule école nationale.

On recense environ 65 ateliers en France, avec une forte concentration dans l'Est. La fabrication d'orgues ainsi que la restauration d'orgues, reconnues comme métiers d'art¹, comptaient 450 personnes dans les années 80. Aujourd'hui, la profession ne compte plus que 250 personnes.

Les membres du GPFO de l'Unifa déterminent une politique active pour pérenniser la formation des jeunes, développer et fluidifier le marché de la facture d'orgues.

Les maîtres d'œuvre ou assistants à maîtrise d'ouvrage intervenant en cette qualité dans le domaine des marchés d'orgues, sont également impliqués dans l'économie de ces marchés en conseillant les donneurs d'ordre, non seulement sur la passation et le suivi des marchés mais également en tant qu'inspirateurs de projets. Certains d'entre eux interviennent également dans le cadre réglementé des orgues protégés au titre des monuments historiques.

Face à un certain nombre de difficultés récurrentes dans le cadre des marchés publics de travaux de facture d'orgues, l'Unifa et l'ensemble des cosignataires souhaitent promouvoir des mesures pour que soient effectivement respectés les principes généraux des marchés publics : liberté d'accès à la commande

¹ (arrêté du 24 décembre 2015 pris par le Ministère de la Culture et de la Communication)

publique, égalité de traitement des candidats et transparence des procédures..., tout en y associant les porteurs de projets qui représentent de plus en plus souvent un mécénat précieux pour la réalisation de ces projets culturels et patrimoniaux.

Par ailleurs, tout en restant dans le cadre juridique de la réglementation relative aux marchés publics en vigueur, il serait souhaitable qu'un certain nombre de recommandations spécifiques à la facture d'orgues soient mises en place afin d'être en adéquation avec les contraintes des structures artisanales que sont les manufactures d'orgues.

Quatre axes ont été définis :

1. Types et modalités des procédures :
 - Privilégier le recours aux appels d'offres restreints à partir d'un seuil de 90000 € HT,
 - Apprécier les capacités techniques et financières des candidats sur les 10 dernières années,
 - Fixer un délai minimal de remise des offres de 50 jours,
 - Prévoir le versement d'une prime pour les offres complexes.
2. Examen et jugement des offres : assurer la transparence :
 - Recourir à un comité technique collégial consultatif pour aider à la notation des offres,
 - Favoriser une bonne connaissance des réalisations passées et des ateliers des candidats,
 - Communiquer les rapports d'analyse des offres sur simple demande.
3. Faciliter le suivi, la compréhension et l'exécution des marchés :
 - Publier les avis d'attributions,
 - Respecter les délais de paiements règlementaires.
4. Engagement de la profession :
 - Nos engagements
 - Nos demandes

Principe d'application

La signature de ce présent document Charte « Relations Fournisseur Responsables » engage les signataires à la mise en œuvre et au respect de l'ensemble des pratiques énoncées dans la Charte jointe en annexe, dans son titre « 10 engagements pour des achats responsables » et explicitées ou complétées par les spécificités énoncées ci-dessus.

Modalité de pilotage du préambule de la Charte relations fournisseur responsables entre prescripteurs, clients donneurs d'ordre et facteurs d'orgues français

L'Unifa assure la présidence du comité de pilotage du préambule de la charte relations fournisseur responsables entre prescripteurs, clients donneurs d'ordre et facteurs d'orgues français, veille à la diffusion du présent document dans l'ensemble de la profession, assure la promotion, encourage sa signature et en contrôle l'application.

Dans ce cadre, le Comité stratégique de la filière fera un point régulier sur la mise en œuvre et l'application des principes de la Charte, en déduira les éventuelles actions correctives qui pourraient s'avérer nécessaires au sein du secteur et, le cas échéant, proposera des évolutions du préambule de la Charte dans les différents segments que compose l'Unifa.

Chaque entreprise signataire devra désigner un correspondant chargé du suivi de l'application de la Charte au sein de l'entreprise (une fiche de renseignement sera à compléter avant la signature).

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).

CHARTRE DES « 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.