



**Médiation des relations inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance**

**Présentation du dispositif national et des médiateurs régionaux**

**Mercredi 23 juin 2010**



## **SOMMAIRE**

- 1. Présentation de la Médiation des relations inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance**
- 2. Les pratiques abusives les plus courantes**
- 3. Comment saisir le Médiateur ?**
- 4. Les étapes de la médiation**
- 5. La charte de bonnes pratiques**
- 6. Jean-Claude Volot, Médiateur des relations inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance**
- 7. Annexes**



## **LA MEDIATION DES RELATIONS INTER-ENTREPRISES INDUSTRIELLES ET DE LA SOUS-TRAITANCE**

Le Médiateur industriel a vocation à favoriser une relation partenariale authentique et durable entre clients et fournisseurs, au sein de filières structurées et décloisonnées.

Concrètement, l'action du Médiateur Industriel s'inscrit en dehors de toute procédure contentieuse ou juridique. Il s'agit d'une stricte fonction de médiation, visant à examiner précisément la situation des entreprises concernées et à proposer des solutions adaptées.

L'intervention du médiateur peut revêtir deux formes :

- Le médiateur assure une médiation collective dès lors que plusieurs demandes convergentes lui sont adressées. Il a pour première mission d'assurer le traitement et le suivi des demandes reçues et de les regrouper. Lorsque ces signalements convergent suffisamment il se tourne, sans citer ses sources, vers le client ou le fournisseur concerné pour lui demander d'améliorer ses pratiques.
- Le médiateur met en oeuvre une médiation individuelle dès lors que l'entreprise qui le saisit en exprime la demande, pour rechercher dans la concertation une solution rapide.

Par ailleurs, le médiateur contribue à améliorer dans la durée la relation entre clients et fournisseurs au sein de filières, notamment en faisant évoluer les décisions prises par les comités stratégiques et les chartes de bonnes pratiques. Il rend compte au ministre chargé de l'industrie des problèmes constatés et propose des solutions.

Le médiateur s'appuie sur un réseau de médiateurs régionaux et de « Tiers de confiance », professionnels accompagnant bénévolement les entreprises dans leurs démarches.



## LES PRATIQUES ABUSIVES LES PLUS COURANTES

- Le fournisseur est contraint d'accepter une évolution de prix dans le temps sans aucun engagement de volume et de durée de la part de son client.
- Le client rompt brutalement la relation commerciale au mépris des dispositions contractuelles, et sans indemnisation.
- Le client fait supporter à ses fournisseurs et sous-traitants des responsabilités exorbitantes sur le cahier des charges ou la qualité des produits finis. Même lorsqu'il travaille sur un plan du client, par exemple, un sous-traitant est parfois, dans le contrat, rendu responsable si le produit s'avère être une contrefaçon, ce qui l'oblige à rembourser le client de tous les coûts (dommages et intérêts).
- Les droits de propriété intellectuelle du sous-traitant sont notoirement ignorés, par exemple par transfert forcé de propriété intellectuelle.
- Le fournisseur est incité à se délocaliser.



## COMMENT SAISIR LE MÉDIATEUR ?

Le médiateur industriel assure une médiation collective et confidentielle – dès lors que plusieurs demandes convergentes lui sont adressées – ou individuelle et nominative – quand l'entreprise qui le saisit en exprime la demande – pour rechercher dans la concertation une solution rapide.

Le médiateur n'intervient que lorsque le fournisseur a déjà tenté sans succès de résoudre ses difficultés avec ses interlocuteurs habituels au sein de l'entreprise cliente. Il est compétent lorsqu'un conflit intervient dans l'application d'une clause contractuelle ou le déroulement d'un contrat. Il accepte toute entreprise à l'exception de celles en procédure judiciaire, sauf demande expresse du juge, et de celles issues des secteurs de l'agriculture, du commerce et de la grande distribution. Il doit s'agir de relations contractuelles entre entreprises, non entre associés d'une même entreprise, et entre clients et fournisseurs, non entre entreprises concurrentes non liées de manière contractuelle.

Pour déposer un dossier de médiation, il suffit de le faire en ligne sur le **site de la médiation** [www.mediateur.industrie.gouv.fr](http://www.mediateur.industrie.gouv.fr) à la rubrique *Saisissez le Médiateur*. Pour cela, les documents suivants sont nécessaires :

- Pour l'entreprise et son dirigeant : coordonnées (adresses, téléphones, adresses de messagerie électronique), code NAF, forme juridique, effectif, numéro SIREN, éventuellement fédération professionnelle ;
- Pour l'entreprise cliente concernée : noms, coordonnées (adresse, téléphone, adresses de messagerie électronique), numéro SIREN et code NAF (informations présentes sur une facture notamment).

Le dossier peut être complété ou modifié pendant 8 jours. Il n'est définitivement validé qu'après renseignement de toutes les étapes. Il sera étudié par les équipes de la Médiation dans les meilleurs délais. Le déclarant recevra par courriel une confirmation de l'enregistrement de sa demande.

Il est également possible de solliciter l'appui d'un Tiers de Confiance de la Médiation pour un accompagnement vers la Médiation, sur simple appel au **numéro azur, 0810 00 12 10**.



## LES ETAPES DE LA MEDIATION

**La médiation est une démarche simple, gratuite et totalement confidentielle.**

Le Médiateur régional contacte l'entreprise dans les jours qui suivent le dépôt de son dossier. Une stratégie est alors mise en place, en concertation avec elle, pour résoudre ses difficultés.

Concrètement, les étapes de la médiation se déroulent ainsi :

1. Saisine du dossier de médiation,
2. Qualification du dossier,
3. S'il est éligible, transmission du dossier au médiateur régional,
4. Prise de contact, par le médiateur régional, avec l'entreprise concernée et définition avec elle d'un schéma d'action,
5. Médiation proprement dite, selon les modalités définies entre le médiateur régional et le déclarant.

Dans le cas où une entreprise n'est pas jugée éligible, la possibilité lui est offerte de contacter les services du médiateur industriel à l'adresse [mediateur.industrie@finances.gouv.fr](mailto:mediateur.industrie@finances.gouv.fr)



## LA CHARTE DE BONNES PRATIQUES

Le jeudi 11 février 2010 à Bercy, a été signée, sous l'égide de Christine Lagarde, Ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, une charte de bonnes pratiques entre donneurs d'ordres et PME.

Une vingtaine de grandes entreprises a d'ores et déjà adhéré à cette charte, s'engageant ainsi pour des relations responsables et durables dans une démarche de progrès vis-à-vis de leurs fournisseurs. Le 28 juin 2010, une nouvelle vague de signatures aura lieu à Bercy avec de nombreuses entreprises.

### 1. **Concrètement, quel est le contenu de cette charte ?**

La charte de bonnes pratiques entre donneurs d'ordres et PME, qui établit 10 engagements pour des achats responsables, participe à construire dans un cadre de confiance réciproque une relation équilibrée entre les fournisseurs et leurs clients, dans la connaissance et le respect de leurs droits et devoirs respectifs.

Il s'agit notamment de :

- Créer une relation durable entre le donneur d'ordres et la PME, par exemple en termes d'équité financière ou de transparence sur le carnet de commandes et la capacité de production ;
- Favoriser la collaboration avec les fournisseurs stratégiques ;
- Choisir un fournisseur en appréciant le coût total de l'achat et non pas seulement le prix apparent, en intégrant les coûts logistiques, les risques en termes de réapprovisionnement, les problèmes de qualité et d'image ;
- Prendre en compte l'impact environnemental ;
- Veiller à la responsabilité territoriale de son entreprise, en recherchant, sur le territoire où elle exerce son activité, à contribuer le plus possible à développer l'activité économique.

### 2. **Qu'est-ce que cela va entraîner ?**

Cette charte est avant tout pragmatique. Il ne s'agit pas d'engagements abstraits, mais bien d'objectifs réalisables. Le volume d'achats réalisé en France par les entreprises signataires de la charte est de l'ordre de 100 milliards d'euros, soit 10 à 15% du volume des achats réalisés par les grandes entreprises françaises. Cela aura donc un fort impact sur notre économie.

La charte prévoit en outre :

- la désignation par chaque grande entreprise signataire d'un ou plusieurs correspondant(s) PME, pouvant être saisi(s) par les fournisseurs en cas de conflits ou litiges, dans un rôle de médiateur;
- la mise en place d'indicateurs de suivi par chaque entreprise signataire.



Un comité de pilotage, co-présidé par le Médiateur des relations inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance et la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France (CDAF), se réunit au moins deux fois par an pour s'assurer de la réalisation effective de ces engagements.



## **JEAN-CLAUDE VOLOT**

Médiateur des relations inter-entreprises industrielles  
et de la sous-traitance

Ingénieur de formation, fondateur et repreneur de vingt-quatre entreprises différentes (PME ou ETI), ancien médiateur délégué du crédit aux entreprises, Jean-Claude Volot, Médiateur des relations inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance, est lui-même industriel dans le domaine aéronautique et président de l'Agence Pour la Création d'Entreprises (APCE).

Chargé de mission auprès des ministres de l'industrie et de l'aménagement du territoire pour l'évaluation du dispositif des commissaires à la réindustrialisation et membre du comité de nomination et des comités consultatifs du Commissariat Général à l'Investissement, il est également membre de la commission sur le financement mezzanine au ministère de l'économie et du conseil de surveillance du Fonds de Consolidation et de Développement des Entreprises (FCDE).



## **ANNEXES**

- Lettre de mission de Christian Estrosi, ministre chargé de l'industrie, à Jean-Claude Volot, médiateur des relations inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance
- Charte de bonnes pratiques entre fournisseurs et donneurs d'ordres
- Liste des Médiateurs régionaux



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

LE MINISTRE  
CHARGE DE L'INDUSTRIE

Paris, le 19 AVR. 2010

Monsieur le Médiateur,

Au cours des États Généraux de l'Industrie (EGI), de nombreuses fédérations professionnelles ont souligné le déséquilibre des relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants, conduisant à une moindre compétitivité de l'économie française. Un tel constat différencie la France de certains États européens comme l'Allemagne, au sein desquels une démarche plus partenariale a su s'instaurer.

La mission de médiateur des relations inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance qui vous est confiée par le Gouvernement pour trois ans doit contribuer à l'émergence d'un meilleur équilibre au sein des chaînes de production et de commercialisation des produits français en resserrant les liens de solidarité entre les acteurs et en assurant un meilleur partage de la valeur, sans nier le rôle de pilote des grands donneurs d'ordre.

Votre intervention prendra en compte les situations d'entreprises qui souhaitent l'intervention d'un médiateur pour les aider à trouver des solutions non contentieuses dans la résolution d'un conflit ou d'une situation susceptible de se dégrader.

Elle traitera, de manière confidentielle, les saisines collectives ou convergentes d'entreprises qui souhaitent faire connaître des pratiques qu'elles jugent abusives de la part de certains donneurs d'ordre. Vous veillerez à vous adresser aux donneurs d'ordre concernés pour leur demander des informations. Le cas échéant vous pourrez leur suggérer des modifications de leurs pratiques.

Si l'entreprise plaignante en exprime la demande, vous mettrez en oeuvre une médiation individuelle pour rechercher dans la concertation une solution rapide.

Vous contribuerez également à améliorer dans la durée la relation donneurs d'ordre/sous-traitants au sein des filières. Vous veillerez à ce que les modalités usuelles de relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants fassent l'objet d'une analyse de la part des comités stratégiques de filière qui se mettent en place et à ce que les chartes de bonnes pratiques développent des principes d'équité dans les relations entre les entreprises industrielles de la filière.

Monsieur Jean-Claude VOLOT  
Médiateur des relations inter entreprises industrielles  
et de la sous-traitance  
Tour Gamma A  
193-197, rue de Bercy  
75012 PARIS

Dans votre exercice de médiation, vous vous réfèrerez aux préconisations de la commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) instituée par l'article L. 440-1 du code de commerce pour favoriser la mise en place et la promotion de bonnes pratiques. Vous veillerez aux spécificités des filières qui peuvent conduire à des règles de fonctionnement particulières dans les relations donneurs d'ordre/fournisseurs en vous appuyant sur les comités stratégiques de filières en cours de mise en place.

Vous me remettrez une analyse liminaire des conditions de mise en œuvre de votre mission assortie de vos propositions d'organisation pour le 30 mai prochain puis une proposition complète le 30 septembre 2010. A cette fin, vous pourrez prendre l'attache d'organismes professionnels et de grands donneurs d'ordres afin de recueillir leurs avis. En tout état de cause, les dispositions retenues devront garantir la confidentialité stricte des auteurs des saisines pour les entreprises qui en font la demande.

Vous vous attacherez également à ce que cette organisation assure un lien étroit avec les dispositifs de médiation déjà mis en place avec le soutien du ministère au sein des filières, par exemple dans la filière automobile. Elle pourra s'appuyer sur les compétences de conseil et d'orientation des organismes socio-professionnels en vue de constituer un réseau de tiers de confiance spécifique.

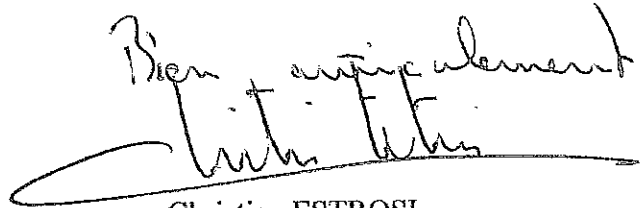
Vous veillerez à la simplicité du mode de saisine, qui devra être écrit, en privilégiant le mode électronique, et compléter utilement le contact de proximité que vous vous attacherez à offrir aux entreprises.

Chaque année, vous me remettrez un rapport de l'état d'avancement de votre mission, présentant en particulier les signalements reçus, les constats opérés, les solutions dégagées, ainsi que vos propositions d'amélioration, y compris dans le domaine réglementaire. Ce document aura vocation à être rendu public. Le premier rapport me sera remis en avril 2011.

Vous pourrez vous appuyer sur les services du ministre chargé de l'économie pour caractériser les pratiques dont vous êtes saisi et conclure toute convention ou tout accord régissant vos relations avec les organismes en lien avec votre mission. En lien avec les Préfets de région, vous constituerez un réseau fonctionnel de médiateurs régionaux notamment à partir des pôles « 3E » des DIRECCTE.

Les crédits nécessaires à l'accomplissement de votre mission seront pris en charge par le budget du ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi.

Sachant pouvoir compter sur votre engagement en faveur de l'industrie française, je vous prie de croire, Monsieur le Médiateur, à l'assurance de mes sentiments les meilleurs.

Bien particulièrement  
  
Christian ESTROSI

28 janvier 2010



## **CHARTRE DE LA MEDIATION DU CREDIT ET DE LA CDAF, L'ASSOCIATION DES ACHETEURS DE FRANCE, REGISSANT LES RELATIONS ENTRE GRANDS DONNEURS D'ORDRES ET PME**

### **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'ordre et fournisseurs

Le poids trop élevé d'un donneur d'ordre 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'ordre 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'ordre 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'ordre 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'ordre 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'ordre, 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.

*28 janvier 2010*

## **MISE EN ŒUVRE DE LA CHARTE**

La CDAF et la Médiation du Crédit 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.

Paris le :

28 janvier 2010

Les signataires :

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



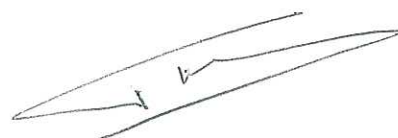
Christine LAGARDE

**Médiation du Crédit aux Entreprises**

**CDAF**



Gérard RAMEIX



Pierre PELOUZET

Les Entreprises qui adhèrent :

**EADS**

**VEOLIA**



Louis GALLOIS



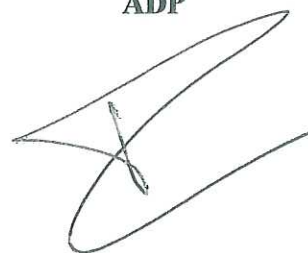
Antoine FREROT

**EIFFAGE**

**ADP**



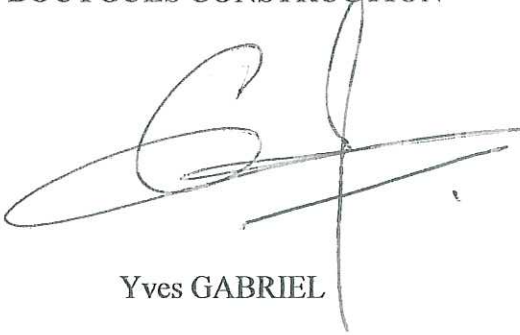
Jean-François ROVERATO



Pierre GRAFF

28 janvier 2010

**BOUYGUES CONSTRUCTION**



Yves GABRIEL

**SPERIAN**



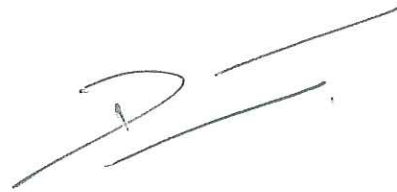
Brice DE LA MORANDIERE

**Ministère de la Défense**



Christian PIOTRE

**RATP**



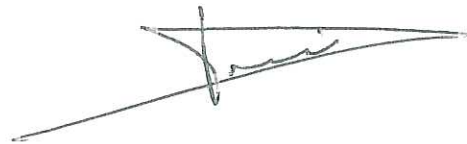
Olivier DUTHUIT

**RHODIA**



José MATIAS

**SAFRAN**



Denis VERCHERIN

**SODEXO**



Pascal JEANSON

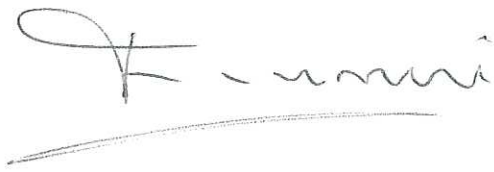
**DANONE**



Philippe BASSIN

28 janvier 2010

**THALES**



Patrick FOURNIE

**BIOMERIEUX**



Emeline GASAGLIA

**STX**

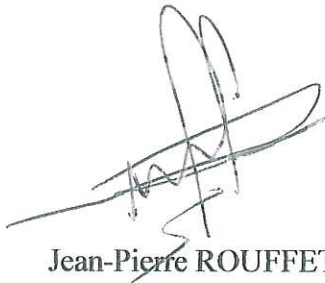
Philippe de COUESBOUC

**EDF**



Bruno CRESCENT

**LEGRAND**




Jean-Pierre ROUFFET

**L'OREAL**

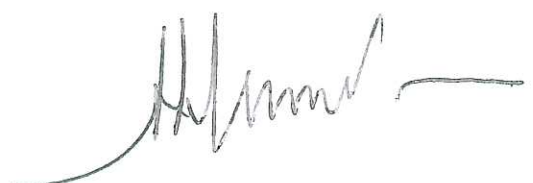


Barbara LAVERNOS

TOTAL  
  
Jean BUE

SIX France  


Sonof Aventis  
  
SNCF.



## Liste des Médiateurs régionaux

REGIONS	NOMS	TEL	MAIL
ALSACE	MARTINEZ Benjamin	03 88 15 21 72	<a href="mailto:benjamin.martinez@direccte.gouv.fr">benjamin.martinez@direccte.gouv.fr</a>
AQUITAINE	MORNET Nicolas	05 56 93 84 41	<a href="mailto:nicolas.mornet@direccte.gouv.fr">nicolas.mornet@direccte.gouv.fr</a>
AUVERGNE	TRUSSARDI Roger	04 73 34 91 34	<a href="mailto:roger.trussardi@direccte.gouv.fr">roger.trussardi@direccte.gouv.fr</a>
BOURGOGNE	Bernard DUFRESNE	03 80 45 98 75	<a href="mailto:bernard.dufresne@direccte.gouv.fr">bernard.dufresne@direccte.gouv.fr</a>
BRETAGNE	GARAU Jacques	02 99 02 17 03	<a href="mailto:jacques.garau@bretagne.pref.gouv.fr">jacques.garau@bretagne.pref.gouv.fr</a>
	POITOU Michel	02 23 42 00 20	<a href="mailto:michel.poitou@travail.gouv.fr">michel.poitou@travail.gouv.fr</a>
CENTRE	Michel DERRAC + Philippe CURTELIN	02 38 77 68 49	<a href="mailto:michel.derrac@direccte.gouv.fr">michel.derrac@direccte.gouv.fr</a>
		02 38 41 76 11	<a href="mailto:philippe.curtelin@direccte.gouv.fr">philippe.curtelin@direccte.gouv.fr</a>
CHAMPAGNE- ARDENNE	AVRIL Zdenka	03 24 59 71 25	<a href="mailto:zdenka.avril@industrie.gouv.fr">zdenka.avril@industrie.gouv.fr</a>
CORSE	Michael WERY	04 95 23 70 90	<a href="mailto:michael.wery@industrie.gouv.fr">michael.wery@industrie.gouv.fr</a>
FRANCHE- COMTE	VOUILLOT Eric	03 84 87 10 15 03 84 87 10 20 03 81 55 82 31	<a href="mailto:eric.vouillot@direccte.gouv.fr">eric.vouillot@direccte.gouv.fr</a>
ILE-DE-France	MARIE Yves	01 44 59 47 22	<a href="mailto:yves.marie@industrie.gouv.fr">yves.marie@industrie.gouv.fr</a>
LANGUEDOC- ROUSSILLON	THEVENIAUD Pascal	04 30 63 63 32	<a href="mailto:pascal.theveniaud@direccte.gouv.fr">pascal.theveniaud@direccte.gouv.fr</a>
LIMOUSIN	Valérie BEILLOT	05 55 88 93 00 05 55 88 93 03	<a href="mailto:valerie.beillot@industrie.gouv.fr">valerie.beillot@industrie.gouv.fr</a>
LORRAINE	ROBERT Jean- Claude	03 87 56 42 00 03 83 36 80 48	<a href="mailto:jean-claude.robert@industrie.gouv.fr">jean-claude.robert@industrie.gouv.fr</a>

MIDI-PYRENEES	SOULA Gérard	05 62 14 90 19	<a href="mailto:gerard.soula@industrie.gouv.fr">gerard.soula@industrie.gouv.fr</a>
NORD-PAS-DE-CALAIS	RATAYZYK Anne	03 27 71 22 90	<a href="mailto:anne.ratayzyk@industrie.gouv.fr">anne.ratayzyk@industrie.gouv.fr</a>
BASSE-NORMANDIE	Christian VAN PUYVELDE	02 31 46 50 23	<a href="mailto:christian.van-puyvelde@industrie.gouv.fr">christian.van-puyvelde@industrie.gouv.fr</a>
HAUTE-NORMANDIE	NINAUVE Alain	02 32 76 16 55	<a href="mailto:alain.ninauve@direccte.gouv.fr">alain.ninauve@direccte.gouv.fr</a>
PAYS DE LA LOIRE	PALLU Frédéric	02 51 85 80 87	<a href="mailto:frederic.pallu@industrie.gouv.fr">frederic.pallu@industrie.gouv.fr</a>
PICARDIE	MONCHAL Michel	03 22 22 42 85 03 22 33 66 32	<a href="mailto:michel.monchal@direccte.gouv.fr">michel.monchal@direccte.gouv.fr</a>
POITOU-CHARENTES	Claude RENARD	05 49 38 30 20	<a href="mailto:clauder.renard@industrie.gouv.fr">clauder.renard@industrie.gouv.fr</a>
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR	WEILL Pierre	04 91 15 13 05	<a href="mailto:pierre.weill@direccte.gouv.fr">pierre.weill@direccte.gouv.fr</a>
RHONE-ALPES	GEOFFRAY Patrick METRAL Patrick	04 56 58 39 73 04 76 69 34 39 04 37 91 44 11	<a href="mailto:patrick.geoffray@direccte.gouv.fr">patrick.geoffray@direccte.gouv.fr</a> <a href="mailto:patrick.metral@industrie.gouv.fr">patrick.metral@industrie.gouv.fr</a>