



15 février 2012

Médiation

INTER-ENTREPRISES

Info Express



LA MÉDIATION EN PRATIQUE

Vol à l'arraché*

Les relations de cette ETI spécialisée dans le traitement de surface de plus de 1000 personnes avec son principal donneur d'ordres naviguaient sur un long fleuve tranquille. Depuis une quinzaine d'années, l'ETI, active dans les secteurs de la défense, de l'aéronautique, ou de l'automobile, collabore avec son client apportant des traitements toujours plus innovants pour répondre à ses nouvelles problématiques. Ce modèle de relations interentreprises « à l'allemande » s'interrompt le jour fatidique où elle découvre que son client se livre à des contrefaçons de ses procédés et savoir-faire en Chine. En effet, la mise en œuvre des traitements de surface a été déportée en Chine à la demande du donneur d'ordres. Victime de ce qui relève d'un vol de propriété intellectuelle, l'ETI tente de gérer au mieux des relations commerciales envenimées par le conflit. Mais le montant en jeu avoisine le million d'euros. Le dialogue finit par se rompre. L'entreprise saisit les services de la médiation pour rétablir les relations commerciales et dégager une issue permettant de faire respecter ses droits. Il a fallu manœuvrer finement pour amener le client en réunion de médiation, mais le jeu en valait la chandelle. En présence du tiers constitué par les services du médiateur, le client a reconnu l'utilisation frauduleuse de la propriété intellectuelle de son fournisseur. Un accord commercial a été conclu pour une poursuite de leur collaboration en Chine et pour compensation du préjudice, le client lui a ouvert son marché sur l'Allemagne.

Le conseil du Médiateur

1. L'exploitation de brevets ou de savoir-faire sans l'accord du sous-traitant est interdite par la loi. La situation où un donneur d'ordres utilise un brevet ou un savoir-faire d'un sous-traitant dans un appel d'offres, sans son accord et sans rémunération, rentrent dans ce cas de figure (article L.613-3 du code de propriété intellectuelle).
2. Pensez au prédiagnostic proposé par l'Institut national de la propriété intellectuelle (Inpi), qui consiste en une évaluation des besoins de l'entreprise en propriété industrielle.
3. Optimisez votre potentiel d'innovation.



20 nouveaux adhérents à la Charte des relations inter-entreprises

Le mardi 10 janvier dernier une nouvelle vague de signatures nationales de la Charte régissant les relations entre grands donneurs d'ordres et PME, la **Charte des relations inter-entreprises**, a eu lieu à Bercy en présence du ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, François Baroin, du Médiateur des relations inter-entreprises, Jean-Claude Volot et du Président de la Compagnie nationale des acheteurs de France (CDAF), Pierre Pelouzet.

Les 20 nouveaux signataires: Altran, Bouygues Telecom, Cap Gemini, Ricoh France, CNES, Cremonini, Consort NT, Eurotunnel, MBDA France, Groupe Pernod Ricard, Pernod SA (filiale), Martell Mumm Perrier-Jouët (filiale), Pierre & Vacances, Saint-Gobain Achats, Groupe Soparind Bongrain, SKF France, Suez Environnement, TF1, Valeo, Urbania Adyal.

À l'occasion de cette cérémonie, François Baroin a souligné l'efficacité de l'action de la Médiation Inter-entreprises : 8 médiations sur 10 sont réussies et depuis sa création il y a un peu plus d'un an, elle a impacté plus de 177 016 entreprises et 1 363 361 emplois.

L'adhésion de ces entreprises à la Charte, parmi lesquelles figurent les plus grands acheteurs de France, témoigne d'une prise de conscience croissante quant à l'importance des relations saines et équilibrées entre clients et fournisseurs.

Avec ses 235 entreprises signataires au total, la Charte pour la qualité des relations inter-entreprises devient un véritable référentiel de bonnes pratiques au service des entreprises et de la compétitivité française.

*Article paru dans L'Usine Nouvelle du 27 octobre 2011.



Les entreprises peuvent saisir le Médiateur en déposant leur dossier en ligne, pour plus d'informations rendez-vous sur <http://www.mediateur.industrie.gouv.fr/index.php>