



PETIT MANUEL DE LA LOI

Portée par les salariés de GM&S La Souterraine

RESPONSABILITÉ
DES DONNEURS D'ORDRES
VIS-À-VIS DES SOUS-TRAITANTS,
DES EMPLOIS ET DES TERRITOIRES

SOMMAIRE

PROPOSITION DE LOI

Préambule	4
Exposé des Motifs	7
Ébauche de Proposition de Loi	10

SYNTHÈSE DE LA LOI

Les points principaux à retenir	13
---------------------------------------	----

ARGUMENTS

1. Sens de la loi en général	14
2. Sens de la loi DO-STT	14
3. De quoi parle t on quand on parle de complaisance vis-à-vis des DO	15
4. Une régulation des échanges dans une économie mondialisée est elle possible? ...	15
5. Peut on se mêler de la fixation des prix ?	16
6. Peut on intervenir dans la relation contractuelle entre DO et sous traitant ?	17
7. Pourquoi propose t on la création de comités inter entreprises ?	18
8. Le texte ne rentre pas en concurrence avec d'autres régulant le rôle des DO ?	19



DONNÉES

1. charte de la médiation du crédit	20
2. Etats généraux de l'industrie/charte automobile	20
3. Explication de la politique d'achat	21
4. Note de travail SYNDEX	21
5. Les raisons de la délocalisation dans les pays du Maghreb	27
6. Concurrence à l'échelle européenne	28
7. Responsabilité des entreprises	30
8. Délais de paiements	31
9. La responsabilité environnementale	32

EXEMPLES

1. Exemples des conséquences des choix des DO	35
2. Exemples d'entreprises susceptibles de subir ces conséquences	36
3. Exemple des Draisines SNCF Corréze et TEXELIS Limoges	37

GLOSSAIRE

1. les différents seuils d'entreprises	38
2. Aides aux entreprises	38
3. Comités stratégiques, comités de filière	38

PROPOSITION DE LOI

RESPONSABILITÉ DES DONNEURS D'ORDRES VIS-À-VIS DES SOUS-TRAITANTS, DES EMPLOIS ET DES TERRITOIRES

PRÉAMBULE

Pourquoi cette affaire doit se traduire par une loi !

Depuis février 2017, les entreprises transnationales sont tenues de mettre en oeuvre des plans de vigilance pour prévenir les atteintes graves à l'environnement et à la santé, et donc d'identifier les risques sur toute leur chaîne de fournisseurs afin de préserver la société et les consommateurs. Il est temps d'élargir ce devoir de vigilance aux risques sociaux et économiques que ces grandes entreprises font peser sur leurs sous-traitants et sur leurs salariés.

Leur responsabilité doit désormais s'étendre aux impacts de leurs choix stratégiques sur l'ensemble de la filière. Cet appel à responsabilité a pris plusieurs formes mais reste sur le fond soit un simple accompagnement des stratégies des entreprises sans prise en compte de la problématique territoriale, soit des déclarations de bonnes intentions telles que : en 2010, charte de la Médiation du Crédit et de la CDAF (l'Association des acheteurs de France) régissant les relations entre grands donneurs d'ordres et PME, ou encore à la fin de l'année 2009, les Etats généraux de l'Industrie qui ont débouché sur les Chartes Automobiles puis sur le Fond de Modernisation des Equipementiers Automobiles...

L'emploi et l'activité économique de nos territoires dépendent pour beaucoup de l'état de santé des entreprises sous-traitantes et de la protection de leurs savoir faire, au coeur de notre tissu industriel. Bien qu'elles puissent être compétitives, elles ne sont souvent pas ménagées par la politique d'achat de leurs donneurs d'ordres, qui font parfois valoir une préférence pour des approvisionnements depuis des zones à bas coût salarial ... et cela même lorsque le coût global et réel apparaît supérieur par rapport à une solution française.

GM&S est une parfaite illustration de la responsabilité des donneurs d'ordres dans l'appauvrissement continu d'une entreprise et la disparition de ses emplois (de 600 à 120 désormais). En l'occurrence, celle de PSA (Peugeot) et Renault-Nissan, donneurs d'ordres du secteur automobile qui orientent, décident et managent les entreprises sous-traitantes.

L'histoire de l'entreprise, depuis sa création en 1963 sous le nom de SOCOMEC jusqu'à nos jours LSI (GMD), au travers des multiples rachats, redressements et plans sociaux démontre

l'application constante de la stratégie des donneurs d'ordres qui n'ont eu de cesse de la recentrer sur son « coeur de métier » et d'empêcher toute diversification pour arriver à une entreprise totalement dépendante d'eux alors qu'elle disposait des moyens internes de son développement.

C'est aussi sous l'égide des donneurs d'ordres que se sont faits des montages juridico financiers légaux qui ont miné la santé économique du site allant de pair avec leurs lots de suppressions de postes et de perte des savoirs faire. Montages qui ont eux même fini par déraiper car la Banque Publique d'Investissement et le syndicat CGT GM&S (Ex-Altia La Souterraine) ont porté plainte contre les dirigeants et l'étude du dossier est encore dans les mains de la brigade financière. Ce sont donc à la fois des problématiques humaines, industrielles et territoriales qui sont posées.

Au-delà de la succession d'actionnaires plus ou moins scrupuleux, ce qui est notable c'est l'omniprésence des donneurs d'ordres dans le corps, dans la structuration, l'organisation, la gestion du site de la Souterraine.

Cette relation donneur d'ordres/sous traitant est l'effet d'une stratégie mise en oeuvre depuis de nombreuses années. Les donneurs d'ordres ont choisi de déstructurer leur entreprise en externalisant des savoirs faire, la conception et la fabrication de parties entières de véhicules contribuant de fait à la création de ce qu'on l'on appelle les équipementiers automobiles de rang 1 suivis de sous traitants de rang 2, 3 C'est donc toute une filière qui s'organise de concert en vue de la maximisation de la rentabilité au détriment de la créativité, de la recherche, de l'industrie, de l'emploi, des salariés donc des territoires.

Cette organisation de la production dans des filières où de grands groupes créent délibérément une myriade d'entités dépendantes, est une constante dans l'industrie.

La relation donneurs d'ordres /sous traitant n'est pas une relation commerciale équilibrée. Elle se caractérise par un déséquilibre au sein même de la politique d'achat des donneurs d'ordres. Les acheteurs ne prennent pas le plus souvent en compte la totalité des coûts d'un approvisionnement qui ne dépend pas que du seul prix d'achat (défaut de qualité, retard de livraison, coût logistique) et font peser de fortes contraintes sur le fournisseur en multipliant les exigences de surqualité (pour se protéger) qui n'améliorent pas et ne correspondent pas à la fonctionnalité du produit.

Cette politique d'achat qui contraint fortement les sous traitants s'accompagne d'une politique de consultation de marché qui handicape le plus souvent les PME et TPE.

Ce sont les leçons qui avaient été tirées des assises de l'Industrie, leçons vite oubliées. Les TPE et PME ne peuvent postuler à des appels d'offre européens. Il est donc essentiel de prévoir plusieurs types d'appels d'offre permettant à des PME, TPE ou des groupements d'y répondre. La même règle devrait s'appliquer aux marchés publics. L'exemple de la construction de draines dans les Ateliers de QUERCY CORREZE en est une illustration. Car des entreprises telles que TEXELIS n'ont pu y répondre car l'appel d'offre était de dimension européenne et concernait l'ensemble motorisation et train roulant, ce qui excluait de fait TEXELIS dont le coeur de métier est la fabrication de ponts pour des éléments ferroviaires...

L'affectation des pièces est donc bien l'élément essentiel de l'avenir des sites et des emplois. La surface financière des donneurs d'ordres ou leur pouvoir de marché, voire leur monopole,

leur donnent des moyens d'agir sans commune mesure avec ceux des sous traitants. Sous-traitant asservis qui ne disposent pas, ou à la marge, de la maîtrise de leurs choix. Il ne s'agit donc pas d'une relation de client à fournisseur dans laquelle chacun aurait d'égales chances mais bien d'une position de donneurs d'ordres !

Enfin en matière de paiement, les sous traitants subissent les retards de paiement qui concernent 60% des entreprises, et fragilisent le tissu des PME et TPE, entraînant la faillite de 15 000 entreprises par an. Le laxisme dans le paiement est tel que les PME sont dans la situation paradoxale d'être en quelque sorte le banquier des grands groupes.

La prédominance de la relation est telle que les donneurs d'ordres peuvent aller jusqu'à s'impliquer dans les choix de gestion des sous-traitants. Ils dictent ainsi la marche à suivre en matière de sécurité/environnement, en matière de qualité, d'industrialisation, jusqu'à la gestion comptable allant même jusqu'à un contrôle régulier et exigeant des reportings mensuels.

Cette omniprésence chez les sous-traitants impose l'organisation, le dimensionnement des entreprises et même leur implantation géographique. Excluant de fait certaines au privilège d'autres car elles n'ont pas la complaisance pour correspondre à leurs critères qui ne sont pas simplement ceux de la qualité, du coût, et des délais.

Ainsi dans la filière automobile, le changement de modèle industriel, d'entités de production/conception intégrées à des usines d'assemblage faisant appel à de nombreux sous traitants, s'est poursuivie par la délocalisation massive de la production vers des pays avec des normes sociales, environnementales moins protectrices. Cette course au moins disant social a été de pair avec les décisions à la hussarde de fermer certains sites en France ou en Europe.

C'est aussi vrai des choix économiques, de technologie ou de processus de fabrication. Les sous traitants sont dépendants des exigences des donneurs d'ordres. Ils subissent de plein fouet ces choix parfois non anticipés, comme c'est le cas avec le Diesel. Là aussi cela a conduit ou peut conduire à des fermetures. Ces fermetures détruisent des vies et des territoires. Car l'entreprise en est un élément structurant permettant de développer tout un écosystème économique générateur de vie : école, artisanat, services, sous-traitants, donc des richesses et des emplois.

Le résultat des stratégies mises en œuvre par les donneurs d'ordres est souvent synonyme de casse de l'emploi et de perte des savoirs faire dont seules les collectivités locales, l'Etat et Pôle Emploi supportent les coûts. Il a été possible d'exiger des mesures sur des grandes entreprises publiques telles que NEXTER ou COGEMA, ou encore d'entreprises privées avec le dispositif dit des grands chantiers. Il faut agir sur la responsabilité des directions, des actionnaires et des donneurs d'ordres de tout le tissu industriel.

Les savoirs faire sont un élément essentiel de la stratégie industrielle qu'un Etat devrait avoir à cœur de conserver. Ne pas les protéger est une vision de court terme.

Pour ce faire, il est nécessaire que l'Etat ait à cœur de garantir la bonne utilisation de l'argent public en conditionnant ses aides à ces objectifs d'intérêt général et que la loi fournisse un cadre juridique incitant les donneurs d'ordres au respect des entreprises sous-traitantes, de leurs salariés et des territoires où ceux-ci vivent. Cette proposition de loi vise à y contribuer.

EXPOSÉ DES MOTIFS

La relation entre les donneurs d'ordres et les entreprises sous traitantes n'est pas une relation égale, notamment la relation commerciale. La loi doit prendre en compte la dépendance des entreprises sous-traitantes et réduire ses effets. La responsabilité des donneurs d'ordres devrait être à la hauteur du pouvoir qu'ils ont sur leurs sous traitants et les salariés des sous-traitants qui devraient bénéficier d'une protection. De surcroît, il est nécessaire de responsabiliser les donneurs d'ordres vis-à-vis des décisions qu'ils peuvent prendre non seulement pour les sous-traitants, pour les salariés mais aussi pour les territoires. Pour ce faire, afin de les responsabiliser, afin d'anticiper, le droit doit redonner une unité économique et environnementale à l'entité donneurs d'ordres /sous-traitant.

1. Qualification de la relation donneur d'ordres/sous traitant

La relation donneur d'ordres/sous traitant doit être établie dans le droit, afin que la nature de la relation commerciale inégale qui les unit soit reconnue et donne lieu à une responsabilité sociale économique, juridique et environnementale. Elle devrait l'être en fonction de la taille et du périmètre du donneur d'ordres, ainsi qu'en fonction de la dépendance, en terme de chiffre d'affaires, du sous-traitant vis-à-vis du donneur d'ordres.

2. Responsabilité Sociale et Economique

2.1 Les entreprises sous-traitantes doivent être intégrées dans le comité de groupe des donneurs d'ordres, ou à défaut, dans un comité inter-entreprises.

L'organisation de la sous-traitance conduit à séparer la production en entités faussement indépendantes. Les intérêts des sous traitants et de leurs salariés doivent donc être pris en compte dans la gestion de l'entreprise donneur d'ordres. Pour se faire, les entreprises sous traitantes, ainsi que leurs représentants du personnel, doivent être intégrées dans le comité de groupe des donneurs d'ordres ou, à défaut, de l'existence d'un comité de groupe sur le périmètre Français, un comité inter-entreprises doit être créé.

Les entreprises sous-traitantes ou prestataires, ainsi que leurs institutions représentatives du personnel, comme celles du donneur d'ordres, pourront ainsi recevoir une information complète, identique et simultanée sur les implications et les conséquences socio-économiques de leurs choix, notamment sur : la réalité et la projection d'activité, d'évolution des effectifs, le besoin en qualification et compétences, et les évolutions technologiques. Toutes ces informations permettront aux entreprises sous traitantes d'anticiper.

Dans le comité de groupe ou comité inter-entreprises, les personnels doivent être représentés, et des moyens attribués pour l'exercice de leurs missions par le biais d'heures de délégation.

La périodicité des réunions du comité de groupe doit être modifiée afin d'en faire un réel instrument d'anticipation. Une forme d'alerte à l'initiative des membres issus des sous-traitants doit être instaurée et l'information et la consultation de celui-ci dans les domaines spécifiques de la sous-traitance doit être rendue obligatoire.

2.2 Les comités de groupe et/ou les comités inter-entreprises doivent avoir des liens avec les comités stratégiques de filières et les commissions territoriales.

Les comités stratégiques de filière ou les commissions territoriales concernées doivent être informés de cette intégration ou de cette création ainsi que des points abordés dans un objectif de travail en commun et d'anticipation.

2.3 La politique d'achat des donneurs d'ordres doit prendre en compte des critères d'achat responsables.

L'enjeu de la politique d'achat va au delà de la rentabilité de la seule entreprise donneuse d'ordres. Elle a un impact sur la bonne santé de tout le tissu industriel et sur les bassins de vie. Les critères à prendre en compte sont donc : proximité, enjeux territoriaux, durabilité de la relation sur les 5 dernières années. La loi doit intégrer ces critères dans la fixation des prix des centrales d'achats, afin qu'ils puissent être pris en compte dans les éléments de motivation pour les choix effectués par les acheteurs.

De surcroît, cette politique d'achat sera publiée annuellement dans le rapport de développement durable des entreprises et négocié dans le cadre du comité de filière. Pour la même raison, les pratiques des donneurs d'ordres en matière de consultation de marché doivent être rendue plus transparentes et plus accessibles pour les PME.

La politique d'achat sur les consultations de marché intégrera les éléments suivants, aux différents temps de la procédure de consultation :

- ▶ l'information doit être faite de manière transparente aux PME pour qu'elles soient en mesure de répondre aux appels d'offre, éventuellement de manière collective.
- ▶ le choix des fournisseurs doit être déterminé avec un coefficient spécifique pour la proximité et la responsabilité territoriale.
- ▶ le refus d'attribution de marché doit être motivé aux sous-traitants (afin de mieux préparer une prochaine consultation, mais aussi pour demander l'intervention d'un médiateur lorsque la justification n'apparaît pas loyale).

En outre, les critères entrant en compte dans la rémunération variable des acheteurs doivent être publiés dans le Rapport de Responsabilité Sociale de l'Entreprise, la Base de Données Economique et Sociale et dans le rapport sur les comptes annuels. L'objectif est bien de rendre transparents la politique d'achat des donneurs d'ordres afin de favoriser une politique d'achat responsable.

2.4 Prise en compte des impacts des changements d'orientation industriels et normatifs.

Les changements d'orientation technique, normatif, économique, écologique, peuvent avoir un impact négatif sur les sous traitants, si ceux ci ne sont pas anticipés en amont. Les donneurs d'ordres doivent donc se donner les moyens de prévoir avec les sous traitants ces changements, par le biais d'une étude d'impact réalisée suffisamment en amont pour permettre les adaptations.

Les financements de ces changements seront pris en compte à part équitable par les initiateurs et les entreprises qui les subissent.

2.5 Délais de paiement.

La loi doit réduire le délai de paiement qui, en l'état actuel, fragilise la trésorerie des entreprises sous traitantes. Il doit être réduit à 10 jours ouvrés à compter de la réception de la facture au lieu de 60 jours.

3. Responsabilité environnementale.

Les donneurs d'ordres doivent assumer une responsabilité environnementale au regard des dégâts environnementaux que leurs choix stratégiques génèrent. Cette responsabilité doit s'étendre aux sous traitants. Les fermetures d'entreprise génèrent des friches industrielles dont la réhabilitation doit être à la charge des décideurs.

4. Responsabilité juridique.

La pratique actuelle permet aux donneurs d'ordres de s'exonérer de toute responsabilité à l'égard des salariés de leurs sous-traitants et ainsi, en cessant ou en limitant les commandes, de provoquer des situations de dépôt de bilan.

- 1/ Les donneurs d'ordres doivent être tenus d'assumer, aux côtés de la société défaillante, l'obligation de reclassement et de formation.
- 2/ Les donneurs d'ordres doivent être rendus débiteurs des moyens mis en oeuvre dans le cadre du PSE.
- 3/ La contribution des entreprises qui licencient pour motif économique aux actions de revitalisation des bassins d'emploi est supprimée par la loi lors d'un redressement judiciaire. Les donneurs d'ordres doivent en être débiteurs.

ÉBAUCHE DE PROPOSITION DE LOI

L'ébauche correspond à des dispositions du code du travail et du code de commerce relatifs aux points 1), 2.1) hors comité inter-entreprises et 4) de l'exposé des motifs.

Les autres points 2.1) sur le comité inter-entreprises, 2.2), 2.3) 2.4) 2.5) et 3) restent à intégrer dans les codes du travail, du commerce, de l'Environnement et des marchés publics.

Article 1^{er}

Après l'article L. 233-5-1 du code de commerce, il est inséré un article ainsi rédigé : « L. 233-5-2 - La relation donneurs d'ordres/ sous-traitant est établie dès lors que le donneur d'ordres est une entreprise d'au moins 5000 salariés dont le siège social est en France et 10 000 salariés lorsqu'il est à l'étranger, qu'il y a une relation commerciale établie de caractère stable, suivie et habituelle (au moins 30% du chiffre d'affaires sur les 5 dernières années) et que le chiffre d'affaires du fournisseur dépend à 30% d'une entreprise. En cas de changement de capital social, de forme juridique ou de dénomination du sous traitant, la durée consécutive de cinq ans ne s'interrompt pas lorsque le site de production est inchangé ».

Article 2

Au deuxième alinéa de l'article L 2331-1 du code du travail, après les mots « ou détient la majorité du capital », sont insérés les mots « ou constitue un donneur d'ordres au sens des dispositions de l'article L 233-5-2 du code de commerce ».

Article 3

L'article L 2332-1 du code travail est complété par un alinéa ainsi rédigé :

« Lorsque des entreprises sous-traitantes sont intégrées dans le comité de groupe celui-ci est informé lors de chacune de ses réunions :

- de la réalisation des contrats en cours et ceux à venir (contenu précis, durée...);
- des projections d'activité ;
- des effectifs (analyse quantitative et qualitative par métier) ;
- des besoins en qualifications et compétences et les plans de formation ou de recrutement envisagés ;
- des évolutions technologiques pour permettre l'anticipation de transformation des procédés et process de production. »

Article 4

Après l'article L 1233-60-1 du code du travail, est inséré un article ainsi rédigé :

« Article L 1233-60-2 du travail - Lorsque des licenciements économiques seront envisagés dans le cadre d'une société dépendant d'un donneur d'ordres au sens de l'article L 233-5-2 du code de commerce, celui-ci sera solidairement responsable de la mise en oeuvre du plan de sauvegarde de l'emploi et les moyens mis en oeuvre dans ce cadre seront appréciés à l'aune des moyens du donneur d'ordres.

Cette responsabilité ne sera pas encourue si l'entreprise sous-traitante a été intégré dans le comité de groupe ou si un comité inter-entreprise est créé avec des moyens d'anticipation et si le chiffre d'affaires réalisé au profit du donneur d'ordres n'a pas subi de baisse par comparaison des deux derniers exercices comptables. »

Article 5

A l'article L 1233-84 du code du travail, après les mots « Ces dispositions ne sont pas applicables dans les entreprises en redressement ou en liquidation judiciaire », sont insérés les mots : « toutefois un ou des donneurs d'ordres au sens de l'article L 233-5-2 du code de commerce sera personnellement débiteur de cette obligation, sauf l'exception prévue par l'alinéa 2 de l'article L1233-60-2 du code du travail ».

Article 6

L'article L 2334-2 du code du travail est ainsi modifié :

- Au premier alinéa, les mots « par an » sont remplacés par les mots « par semestre »
- L'article est complété par un alinéa ainsi rédigé : « Le comité se réunira également sur demande expresse et motivée de l'un au moins des représentants d'une entreprise sous-traitante lorsque celui-ci estimera que l'entreprise à laquelle il appartient est susceptible de rencontrer des difficultés ».

Article 7

Après l'alinéa 2 de l'article L 1233-4 du code du travail est inséré un alinéa ainsi rédigé : « De même, un donneur d'ordres au sens de l'article L 233-5-2 du code de commerce sera personnellement tenu, en son sein, de cette même obligation de reclassement, sauf l'exception prévue par l'alinéa 2 de l'article L1233-60- 2 ».

Article 8

Après le deuxième alinéa de l'article L 2334-2 du code du travail, il est inséré un troisième alinéa ainsi rédigé : « Les membres du comité bénéficieront d'heures de délégation, dont le contingent annuel sera fixé par voie d'accord ou à défaut par décret ».

Article 9

Au premier alinéa de l'article L3245-2 du code du travail est inséré après donneur d'ordre, « quelles que soient les conditions d'effectif, de volume, et d'ancienneté de la relation de sous traitance ». L'article L3245-2 devient « Le maître d'ouvrage ou le donneur d'ordre quelles que soient les conditions d'effectif, de volume, et d'ancienneté de la relation de sous traitance, informé par écrit par l'un des agents de contrôle mentionnés à l'article L. 8271-1-2 du non-paiement partiel ou total du salaire minimum légal ou conventionnel dû au salarié de son cocontractant, d'un sous-traitant direct ou indirect ou d'un cocontractant d'un sous-traitant, enjoint aussitôt, par écrit, à ce sous-traitant ou à ce cocontractant de faire cesser sans délai cette situation. Le sous-traitant ou le cocontractant mentionné au premier alinéa du présent article informe, par écrit, le maître d'ouvrage ou le donneur d'ordre de la régularisation de la situation. Ce dernier en transmet une copie à l'agent de contrôle mentionné au même premier alinéa.

En l'absence de réponse écrite du sous-traitant ou du cocontractant dans un délai fixé par décret en Conseil d'Etat, le maître d'ouvrage ou le donneur d'ordre en informe aussitôt l'agent de contrôle.

Pour tout manquement à ses obligations d'injonction et d'information mentionnées aux premier et troisième alinéas, le maître d'ouvrage ou le donneur d'ordre est tenu solidairement avec l'employeur du salarié au paiement des rémunérations, indemnités et charges dues, dans des conditions fixées par décret en Conseil d'Etat.

Le présent article ne s'applique pas au particulier qui contracte avec une entreprise pour son usage personnel, celui de son conjoint, de son partenaire lié par un pacte civil de solidarité, de son concubin ou de ses ascendants ou descendants. »

SYNTHÈSE DE LA LOI

LES POINTS PRINCIPAUX À RETENIR :

Cette proposition de loi a pour but de responsabiliser les donneurs d'ordres avec des mesures coercitives en étendant le périmètre de la responsabilité sociale et environnementale aux donneurs d'ordres (chap 1, 3, 4). Mais elle a aussi et surtout un objectif d'anticipation des orientations industrielles, politiques, financière, commerciales, techniques normatives dictées par les donneurs d'ordres (Chap 2).

1. Nous proposons de faire reconnaître la relation entre donneurs d'ordre et sous-traitants

A partir de la qualification reconnue dans la loi de responsabilité des entreprises.

- ▶ Donneurs d'ordre : entreprise de 5000 salariés si le siège social est en France, 10 000 s'il est dans le monde
- ▶ relation commerciale stable suivie et habituelle : le CA du fournisseur dépend à 30% du DO depuis 5 ans

2.1- 2.2. Comités de groupe/ comités inter entreprises

Intégration des entreprises sous-traitantes et leurs représentants du personnel dans les comités de groupe et création de comités inter entreprises là où il n'y a pas de comités de groupe.

2.3. La politique d'achat des donneurs d'ordres

Intégrer d'autres critères dans la fixation des prix : proximité, enjeux territoriaux, durabilité de la relation.

- Rendre l'information accessible au PME
- motiver le refus d'attribution de marché
- publier les critères de rémunération des acheteurs

2.4. Permettre l'anticipation

réaliser des études d'impact avant tout changement d'orientation industriel faire financer les changements nécessaire à part équitable par les donneurs d'ordres et les sous-traitants.

2.5. les délais de paiement

raccourcir les délais de paiement à 10 jours ouvrés

3. la responsabilité environnementale

Étendre la notion de pollueur payeur aux donneurs d'ordres

4. Responsabilité juridique

En cas de PSE, les donneurs d'ordres doivent assumer les obligations de reclassement et formation, être rendus débiteurs des moyens mis en œuvre dans le cadre du PSE, et être rendus débiteurs avec les sous-traitants des obligations de revitalisation des bassins d'emplois qui sont supprimés si l'entreprise sous-traitante est en redressement judiciaire.

ARGUMENTS

1. Sens de la loi en général

Pourquoi une loi ? Parce que la loi est le meilleur garant de l'intérêt général. La loi se situe délibérément au dessus des intérêts particuliers (enfin elle le devrait..). C'est à rebours de la tendance amorcée par François Hollande avec la loi El Khomri et poursuivie par Emmanuel Macron avec les ordonnances travail qui tendent à vouloir effacer le rôle de la loi pour la remplacer par le contrat. Or la source de l'obligation dans le contrat est dans la volonté des deux parties contractualisantes. Mettre en avant la notion de contrat plutôt que de loi c'est ignorer que les parties contractantes ne sont pas égales. C'est le cas dans la relation entre l'employeur et le salarié mais c'est aussi le cas dans la relation donneurs d'ordres/sous-traitant. Ce n'est pas un hasard si les nouvelles formulations du Code du travail issues des ordonnances Macron écartent la notion de sous traitance pour la remplacer par la notion de « partenariat » (c'est à dire une relation libre et équilibrée) dans les articles qui traitent du contenu de la Base de Données Économiques et Sociales mises à disposition des représentants du personnel :

Ancien article R2323-1-3(contenu BDES) :

G sous-traitance

Sous-traitance utilisée par l'entreprise

Sous-traitance réalisée par l'entreprise

Nouveau Article R2312-9 (contenu de la BDES)

A-Partenariats conclus pour produire des services ou des produits pour une autre entreprise ;

B-Partenariats conclus pour bénéficier des services ou des produits d'une autre entreprise
9° Pour les entreprises appartenant à un groupe, transferts commerciaux et financiers entre les entités du groupe

2. Sens de la loi donneurs d'ordres/sous-traitants

Introduire un mécanisme législatif qui permette de pallier la dépendance des sous traitants et de leurs salariés et rendre responsables les donneurs d'ordres vis à vis des entreprises sous-traitantes, leurs salariés et les territoires

Nous sommes à contre courant de l'évolution du droit qui fait disparaître la notion de sous traitance (voir point 1)

Les informations concernant la sous traitance ne sont plus obligatoirement incluses dans la BDES.

3. De quoi parle-t-on, quand on parle de complaisance vis-à-vis des donneurs d'ordres

La complaisance est une attitude du sous-traitant qui permet au donneur d'ordre de réaliser son objectif quelqu'en soit la fin ou les moyens. Par exemple en mettant en place des mécanismes juridico-économiques à la limite de la légalité par l'intermédiaire de sociétés fictives sans objectifs de pérennisation industrielle. Ou encore en créant des sociétés dans des pays low-cost sans avoir une réelle visibilité sur les résultats financiers mais qui correspond à une orientation du donneur d'ordres. Le sous-traitant étant en position de dominé exécute alors qu'il n'a pas les structures pour supporter les coûts générés par cette implantation (exemples implantation au Maghreb pour des petits sous-traitants ou en Iran en République Tchèque, ou en Chine).

4. Une régulation des échanges dans une économie mondialisée est elle possible?

N'y a-t-il pas un risque que les DO fuient le territoire et refusent d'attribuer des marchés aux entreprises françaises ainsi protégées ? Pour nous cette loi est le premier pas d'une responsabilisation générale des entreprises vis à vis des impacts que leurs choix ont. Il s'agit d'introduire davantage de régulation dans une économie mondialisée qui promeut l'inverse.

D'autre part, la productivité des entreprises ne se fait pas seulement par le coût brut de production mais aussi par les capacités industrielles (liées aux investissements), par les compétences spécifiques qu'elles possèdent. Voilà pourquoi il est essentiel de protéger les savoir faire et les compétences des hommes qui la compose. Garder dans les entreprises et sur les territoires la possibilité de développer des productions de A à Z, comme cela a longtemps été le cas sur le site de la Souterraine. C'est l'assurance de l'autonomie et de l'attractivité de l'entreprise afin de préserver les savoir faire pour mieux garder et développer les marchés et l'emploi.

De plus il est nécessaire d'avoir sur les territoires la possibilité d'un développement d'activités diversifiées, à rebours des logiques de spécialisation territoriale à la mode actuellement. C'est en fonction de ces logiques que les politiques publiques spécialisent les territoires ruraux sur un nombre restreint de filières. C'est mortifère. Au contraire nous pensons qu'il faut rediversifier l'activité économique de nos territoires afin de maintenir une multiplicité d'opportunités d'emplois pour tous.

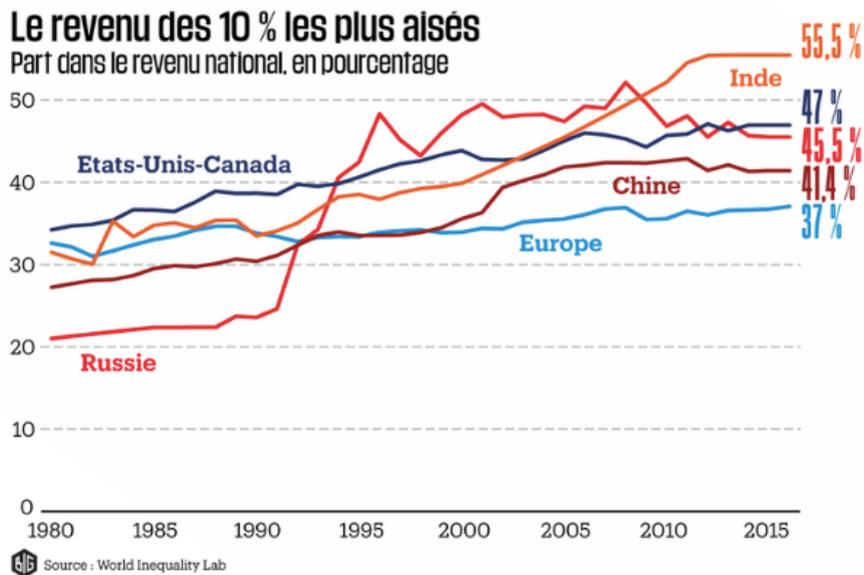
Il n'en reste pas moins que la proposition de loi GM&S trouve son sens dans le cadre d'une nouvelle conception des rapports économiques fondée sur l'idée qu'il faut arrêter la dérégulation généralisée et arrêter de laisser libre cours aux multinationales pour réguler les échanges au niveau mondial afin que ceux ci soient fondés sur la coopération plutôt que la concurrence sauvage.

D'autant que leur compétitivité est appuyée sur des externalités négatives basées sur l'externalisation d'un certain nombre de coûts qui ne sont actuellement ni pris en compte, ni mesurés. Ces coûts induits ne sont pas pris en compte, sont notamment ceux qui sont supportés par les collectivités, Pôle Emploi, les Assurances Garantie Salaires et les salariés eux-mêmes. Ces coûts devraient être mesurés dans une démarche similaire à celle mise en

place dans le calcul de l'empreinte écologique. Il pourrait être créé dans la même démarche un instrument de calcul de l'empreinte sociale d'une politique industrielle. (http://www.cite-sciences.fr/archives/francais/ala_cite/expo/tempo/planete/portail/labo/empreinte.html)

Plus globalement, les évolutions pointées par le rapport du World Inequality Lab co piloté par l'économiste Thomas Piketty sont préoccupantes en matière de développement des inégalités. C'est surtout à partir des années 80 (politiques de dérégulation et de recul de l'Etat providence menées notamment par Reagan et Thatcher) qu'elles s'accroissent tendanciellement partout.

Mais elles ne croissent pas partout à la même vitesse : elles croissent beaucoup aux Etats-unis, et moins fortement en Europe de l'Ouest :



C'est tout à fait préoccupant de voir les inégalités progresser en Europe de l'Ouest et de constater que les politiques mises en place suivent celles qui ont été menées en Amérique du Nord avec les résultats que l'on connaît : privatisations, recul de l'Etat par baisse de la dépense publique, casse et privatisation de la protection sociale, libertés accordées aux investisseurs..

Ce sont donc les politiques mises en place à partir des années 80 qui sont poursuivies actuellement par le gouvernement Macron et qui produiront les mêmes effets

5. Peut on se mêler de la fixation des prix ?

Le projet de loi agriculture et alimentation (issu des Etats généraux de l'alimentation 2017) inscrit un mécanisme contraignant dans la formation des prix. Il s'appuie désormais sur les coûts de production des producteurs. Le contrat et le prix associé seront proposés par celui qui vend (Pour autant, en l'absence de régulation des échanges au sein du marché unique européen, cette mesure risque de ne pas avoir les effets attendus)

Si on peut se mêler de la fixation des prix en matière agricole pourquoi pas dans d'autres filières industrielles ?

6. Peut on intervenir dans la relation contractuelle entre donneur d'ordre et sous traitant ?

Toute relation contractuelle est régie par les règles du droit. Celui ci, normalement garant de l'intérêt général, se doit de fournir un cadre protecteur. Toute règle de droit en matière économique est par définition une intervention dans la liberté d'entreprendre. Faut il pour autant s'interdire de le faire ? Toute l'histoire du mouvement social a été d'imposer une régulation dans ce qui était originellement conçu comme relevant d'une relation privée.

Pour ce qui concerne le cas des relations donneurs d'ordres/sous-traitants le nœud du problème réside dans les politiques d'achat des donneurs d'ordres. Dans un grand nombre de cas, le rôle des acheteurs est crucial pour mener à bien la politique industrielle et commerciale des donneurs d'ordres fondée, sur l'externalisation, qui consiste pour une entreprise à se concentrer sur son « cœur de métier » où elle détient un avantage concurrentiel dans un contexte de mondialisation et de financiarisation croissante de l'économie. Il s'agit donc de confier à des entreprises sous traitantes des activités de production ou de services jugées moins stratégiques en comptant l'acheter moins cher que le coût interne, en déléguant ainsi aux sous traitants la responsabilité des gains de productivité et des dégâts sociaux que cela engendre. Cela va dans un certain nombre de secteurs (l'automobile, l'aéronautique, l'électronique par exemple) par la pression à la délocalisation avec parfois l'obligation faite aux sous traitants de disposer d'un site dans les pays émergents pour pouvoir être consultés sur les nouvelles affaires.

La question de la fixation des prix et des procédures de consultation est donc le cœur du problème de cette relation inégale.



Les services d'achat sont dans ce modèle ceux qui ont la haute main sur la relation commerciale en lieu et place des services techniques. Ce sont des acheteurs professionnalisés dont la connaissance technique du métier est sommaire voire inexistante, ce qui les amène à ignorer les contraintes des fournisseurs. On passe alors d'une relation humaine (qui peut être encore le cas dans nombre de relations de sous-traitance) fondée sur la confiance à une relation uniquement contractuelle. La négociation se fait par des méthodes désincarnées d'obtention de la baisse des prix, Les acheteurs y sont personnellement intéressés par un système de primes indexées sur les objectifs de baisse des prix et d'approvisionnement vers des pays à bas coût.

Ces acheteurs ignorent donc toute réalité territoriale, se contentant de faire des arbitrages entre concurrents internationaux, ce qui génère des flux logistiques souvent inconsiderés et dont le coût écologique n'est jamais pris en compte.

Ainsi l'acheteur tend à ne rémunérer que le coût de production, ignorant la réalité des coûts effectifs de production. Le développement des produits, la qualité et le respect des délais imposent des coûts qui ne sont pas pris en compte, au contraire, puisque le prix des pièces baisse continuellement. A cela s'ajoutent des coûts générés par la relation donneur d'ordres/sous-traitants comme les coûts d'organisation mis en place pour satisfaire aux exigences du donneur d'ordre (compatibilité des logiciels, adaptation aux procédures requises par les normes du donneur d'ordres par exemple), et coûts financiers liés aux délais de paiement.

En conséquence, les marges de manœuvre des sous-traitants se réduisent, avec des conséquences sur les investissements technologiques et humains. Ceci les fragilise donc et les entraîne dans une relation de dépendance.

C'est pourquoi il est indispensable que le législateur régule cette relation, d'autant que ce modèle de sous-traitance tend à s'imposer au détriment d'autres modes de gestion de la relation donneur d'ordres/sous-traitants davantage centré sur le partenariat à l'échelle d'un bassin économique. Dans le contexte d'une libéralisation accrue des échanges à l'échelle intra européenne comme mondiale, ce modèle d'organisation de la production devient la norme. Il est destructeur des emplois et met en concurrence les pays entre eux au lieu de permettre une coopération économique mutuellement bénéfique.

Sources :

► Etude Syndex Relations donneurs d'ordres sous-traitants en pays de la Loire Février 2008 / Dans la filière automobile, électronique, aéronautique, construction navale, aviculture et ameublement.

► Livre : « Comment nous résistons à la casse sociale chez airbus et ses sous-traitants » Coordination CGT Aéronautique Edition Le vent se lève 2017

7. Pourquoi propose-t-on la création de comités inter entreprises ?

Un des problèmes rencontrés communément dans la relation entre donneurs d'ordre et sous-traitants est l'absence de prise en compte par le donneur d'ordres des problématiques des sous-traitants. Ainsi, l'absence d'information sur la politique industrielle et commerciale, les exigences en termes de qualité et de délai couplée à la recherche systématique de la baisse des prix conduit à une fragilisation de nombre de PME sous-traitantes. C'est une relation de domination et non une relation partenariale. Un des moyens de prendre en compte la responsabilité des donneurs d'ordre est de construire une structure officielle où les représentants des salariés des sous-traitants puissent interpeller les donneurs d'ordre. Les comités de groupe existent déjà bien que certaines entreprises ne s'en sont pas dotées. Le groupe STX France a constitué un comité interentreprises qui regroupe le périmètre de

STX France et de sa filiale STX Solutions, et dont les attributions sont limitées aux activités sociales. Nous pensons qu'il faut élargir ce type de dispositif pour y intégrer les entreprises sous-traitantes sur l'ensemble des attributions des comités de groupe.

8. Le texte ne rentre pas en concurrence avec d'autres régulant le rôle des donneurs d'ordres ?

La mise en place d'un seuil d'effectifs pour définir ce qu'est un donneur d'ordres pourrait en effet être contradictoire par rapport à l'article L3245-2 du code du travail qui ne fixe pas de seuil et qui prévoit qu'un donneur d'ordre informé du non-paiement du salaire légal ou conventionnel d'un sous-traitant soit co-responsable s'il ne fait pas cesser cet état de fait. Cet article ne fixe pas de seuil et le fait de fixer un seuil dans la loi que nous proposons pourrait limiter la portée de ce texte. De fait il est plutôt destiné à l'industrie du bâtiment et peu appliqué (et qui plus est de périmètre restreint puisqu'il concerne les obligations légales ou conventionnelles déjà existantes). Il ne faut toutefois pas en limiter la portée. Le législateur pourrait ainsi décider de modifier cet article du code en spécifiant qu'il s'applique quelles que soient les conditions d'effectif, de volume, et d'ancienneté de la relation de sous-traitance.

Article L3245-2 ->Le texte serait ainsi rédigé (*modification en rouge*) :

*Le maître d'ouvrage ou le donneur d'ordre **quelles que soient les conditions d'effectif, de volume, et d'ancienneté de la relation de sous-traitance**, informé par écrit par l'un des agents de contrôle mentionnés à l'article L. 8271-1-2 du non-paiement partiel ou total du salaire minimum légal ou conventionnel dû au salarié de son cocontractant, d'un sous-traitant direct ou indirect ou d'un cocontractant d'un sous-traitant, enjoint aussitôt, par écrit, à ce sous-traitant ou à ce cocontractant de faire cesser sans délai cette situation.*

Le sous-traitant ou le cocontractant mentionné au premier alinéa du présent article informe, par écrit, le maître d'ouvrage ou le donneur d'ordre de la régularisation de la situation. Ce dernier en transmet une copie à l'agent de contrôle mentionné au même premier alinéa.

En l'absence de réponse écrite du sous-traitant ou du cocontractant dans un délai fixé par décret en Conseil d'Etat, le maître d'ouvrage ou le donneur d'ordre en informe aussitôt l'agent de contrôle.

Pour tout manquement à ses obligations d'injonction et d'information mentionnées aux premier et troisième alinéas, le maître d'ouvrage ou le donneur d'ordre est tenu solidairement avec l'employeur du salarié au paiement des rémunérations, indemnités et charges dues, dans des conditions fixées par décret en Conseil d'Etat.

Le présent article ne s'applique pas au particulier qui contracte avec une entreprise pour son usage personnel, celui de son conjoint, de son partenaire lié par un pacte civil de solidarité, de son concubin ou de ses ascendants ou descendants.

DONNÉES

1. charte de la médiation du crédit *(Cf page 2 du préambule)*

En 2010 sous l'égide de Christine Lagarde ministre de l'économie, une charte régissant les relations entre entreprises donneuses d'ordres et PME a été proposée par la médiation du crédit et la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France.

Cette charte établissait une dizaine d'engagements tels que l'engagement de créer une relation durable, prendre en compte le coût total d'achat et pas simplement le prix apparent, prendre en compte l'impact environnemental.

Le but était d'assurer une vraie relation "partenariale" entre grands groupes et PME

Elle a été signée par une vingtaine d'entreprises (ADP, BIOMERIEUX, BOUYGUES CONSTRUCTION, DANONE, EADS, EDF, EIFFAGE, LEGRAND, L'OREAL, RATP, RHODIA, SAFRAN, SANOFI AVENTIS, SNCF, SODEXO, SPERIAN, STX, THALES, TOTAL et VEOLIA)

Ce texte est un texte d'intentions mais qui mettait déjà en évidence le problème de la relation donneurs d'ordres/sous-traitants sans y apporter de solution durable.

2. Etats généraux de l'industrie/charte automobile *(Cf page 2 du préambule)*

Une première charte de l'automobile a été signée en 2008. Une deuxième en 2012 a permis de mettre en lumière les difficultés spécifiques des entreprises sous traitantes. Cette charte est un texte de bonnes intentions, visant à favoriser une gestion prévisionnelle des emplois et des compétences en cohérence avec les évolutions de la filière.

Ces bonnes intentions d'anticipation ne sont restées que déclaratives.

A peu près en même temps Nicolas Sarkozy a lancé les Etats Généraux de l'Industrie avec les mêmes intentions et objectifs.

Le 13 Janvier 2017, dans l'accord CAP 2020, Renault réaffirmait sa volonté d'engagement sur les territoires où elle est implantée, et à soutenir la filière automobile par la prise en compte du code de performance et de bonnes pratiques instituant une relation clients fournisseurs équilibrée.

3. Explication de la politique d'achat *(Cf page 2 du préambule)*

Dans le domaine automobile, les constructeurs n'ont cessé d'externaliser les activités manufacturières pour se concentrer sur la conception l'assemblage final, la distribution. Résultat : les fournisseurs contribuent pour 80% du prix de fabrication d'un véhicule (source Renault). Donc pour abaisser le prix de revient : ils adoptent une politique d'achat « musclée » auprès des sous traitants de rang 1 qui se répercute en cascade sur les fournisseurs de rang 2. Ceux ci se retrouvent pris en étau entre les fournisseurs de matières premières (hausse des cours mondiaux) et les donneurs d'ordres.

Ils exercent ainsi une pression à la baisse sur les prix (explicitée comme telle dans les plans des donneurs d'ordres : contrat 2009 Renault et CAP 2010 de PSA ; dans ces documents c'est une baisse annuelle de 3% qui est visée)

La pression à la baisse des prix se traduisant par la compression des charges de personnel n'est pas le seul fait de la sous traitance automobile. Un autre exemple est celui de l'externalisation de prestations de service à faible valeur ajoutée comme le montre le cas chez Orange. Dans ce cas la relation de sous traitance ne se justifie que par la volonté de baisser le coût du travail, soit en externalisant à l'étranger (centre d'appel offshore) soit en tirant les rémunérations à la baisse sur le sol français (précarité, fort turnover, rémunérations proches du SMIC, peu de formation).

La relation de sous traitance permet donc de déplacer les frontières de la responsabilité sociale : elle la transfère au sous traitant, offrant au donneur d'ordres le cadre plus libéral du code du commerce au regard du code du travail.

Elle met la concurrence au cœur des relations économiques et contourne ainsi les régulations que les luttes sociales avaient permis de construire.

4. Note de travail de SYNDEX

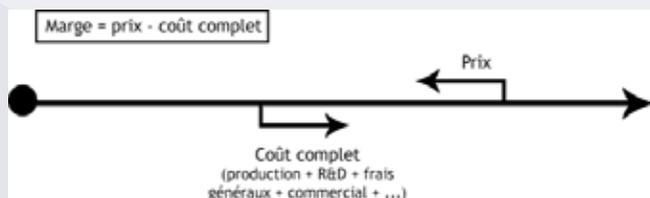
3 ARGUMENTAIRES DE PRISE EN COMPTE DU « COUT COMPLET » SUR 5 FAMILLES DE COUTS CACHES

Note de travail SYNDEX, Michel SONZOGNI, juin 2018

Les nouvelles générations d'acheteurs¹ ont été formés à diverses méthodes (de type enchères inversées) pour obtenir des baisses de prix de vente. Leur profil de « pur acheteur », passant d'une entreprise ou d'une industrie à une autre, leur permet difficilement d'avoir une bonne connaissance des contraintes industrielles et techniques de leurs fournisseurs. Loin de profiter à ces derniers, cela conduit plutôt l'acheteur à blinder contractuellement tous risques de non respect d'une des dimensions de l'approvisionnement (qualité et délai notamment), pour l'assortir de sanctions financières qui ne font qu'alourdir les contraintes pesant sur le sous-traitant.

- Pour peu que l'acheteur y rajoute des clauses sur la responsabilité sociale du fournisseur, on peut considérer que le contrat revient à avoir le beurre (des approvisionnements de qualité), l'argent du beurre (baisse de prix) et le sourire (sic !) de la crémière (label RSE).

Cette évolution s'accompagne d'une diminution de l'assiette de coût (uniquement le coût de production) sur lequel se fixe le prix de vente du sous-traitant ... alors que la réalité des coûts qu'il supporte s'accroît. C'est dans cet écart grandissant qu'apparaît l'importance de la notion de « **coût complet** » et par différence, celle des « **coûts cachés** ».



On peut alors distinguer trois facettes distinctes (mais étroitement liées) d'un argumentaire sur la prise en compte du coût complet, en faveur de la compétitivité des entreprises sous-traitantes :

- D'une part, dans la définition d'un « **vrai** » **prix de vente**, permettant de couvrir les coûts complets pour dégager une petite marge nécessaire à la survie du sous-traitant ;
- D'autre part, dans la nécessité d'une prise en compte de ce coût complet face à une **mise en concurrence avec des acteurs émergents** des pays dits « bas coûts » (en fait, à plus faible coût salarial mais pas nécessairement en coût complet) ;
- Enfin, dans la possibilité d'adopter un « **modèle partenarial** » qui favoriserait la réduction du coût complet, au profit des deux acteurs (client et fournisseur).

Pour chacun de ces argumentaires, on met en avant cinq types de « coûts cachés » qu'il faut ajouter au coût de production, pour obtenir le coût complet² : développement, qualité, logistique (ou délais), organisationnel, financier.

¹ Nous décrivons dans une étude de 2008 (p. 117) sur les relations donneurs d'ordres – sous-traitants, ce que signifie pour les PME sous-traitantes, cette évolution du profil des acheteurs.

² On en prétend pas ici être exhaustif, mais au moins les 5 catégories de coûts sont identifiées, et illustrés sur chacune des facettes.

>>1 UNE BAISSÉ DES PRIX CONJUGUÉE À LA HAUSSE DES EXIGENCES, QUI PRODUIT UN PINCEMENT DES MARGES DES SOUS-TRAITANTS

Les baisses des prix qu'obtiennent régulièrement les acheteurs, rendent l'inéquation « *prix vente* > *coût complet* » (i.e. la capacité à dégager un résultat positif) de plus en plus difficile à tenir, d'autant plus que les exigences des clients s'accroissent sans rémunération en face.

Le prix facial, celui négocié sur le contrat (i.e. sur le papier), est souvent loin de pouvoir couvrir l'ensemble des coûts qu'aura à supporter le fournisseur. Il l'est quand tout se passe au mieux, c'est-à-dire lorsque son entreprise est pleinement et régulièrement utilisée, et n'est soumise à aucun aléa logistique, de qualité ou technologique.

L'objectif de l'acheteur tend à ne rémunérer de plus en plus que le coût de production, en ignorant un certain nombre d'autres coûts, que l'on qualifiera de coûts cachés (du moins lors de la négociation, car ils apparaissent avec beaucoup d'acuité au fournisseur qui doit y faire face).

Sur le registre de ces coûts cachés qui croissent à proportion des exigences des clients, on peut citer :

- le **coût de développement du produit**, dans la mesure où le sous-traitant est invité à être innovant, à participer à la co-conception, sans que cet effort soit rémunéré (ou plus banalement, quand il réalise des devis techniques pour un appel d'offre, et qu'il n'est pas retenu). Ce travail est sensé être intégré dans le prix des pièces, mais celui-ci baisse continuellement ;
- la **qualité**, qui est sensée être obtenue sans difficultés par tous les fournisseurs (même originaires des pays émergents !), demande en fait d'importants efforts internes, dont les manifestations les plus visibles sont les rebuts et les coûts de tris (souvent réalisés par des intérimaires), y compris les tris opérés chez le client qu'il refacture au fournisseur ;
- le respect des **délais** de livraison (troisième composante du fameux triptyque coût/qualité/délai), dans un schéma de réduction des stocks et de tension sur toute la chaîne de valeur, se traduit par d'importants coûts de transports exceptionnels : recours aux services de livraisons express, aux taxis, et selon la distance, à l'hélicoptère ou à l'avion, pour éviter la rupture d'approvisionnements chez le donneur d'ordres.

À ces coûts liés à la réalisation du contrat, s'ajoutent d'autres coûts liés aux spécificités de la relation donneur d'ordre/sous-traitant :

- des **coûts d'organisation** qui sont mis en place pour satisfaire aux exigences du donneur d'ordre pour pouvoir travailler avec lui (flux d'informations et compatibilité des logiciels et donc formation des salariés ; services et ressources liés aux procédures requises par telle ou telle normalisation, ou pour satisfaire aux audits du client) ; mais aussi de désorganisation, lorsque les équipes du donneur d'ordres imposent des « façons de faire » qui contrarient le fonctionnement optimal qu'a adopté le sous-traitant.
- des **coûts financiers** liés à l'allongement des délais de paiement, à l'allongement des durées d'affectation des marchés chez le donneur d'ordre, au financement de stocks de consignation mis à disposition du donneur d'ordre, etc.

>>2 PRISE EN COMPTE DU COUT COMPLET POUR UNE MISE EN CONCURRENCE LOYALE AVEC LES PAYS EMERGENTS

Si l'on considère que certains pays font valoir une préférence et une solidarité entre acteurs d'une filière (l'Allemagne est souvent prise en exemple), on a le sentiment que depuis le début des années 2000, l'évolution des achats en France tend plutôt à favoriser les sous-traitants des pays émergents (volonté des DO d'obtenir des prix plus bas établis sur les seuls coûts de production ; incitation des ss-tts français à aider la constitution de filières industrielles dans les pays émergents pour livrer l'usine délocalisée du DO ; et donc, primes variables dans les rémunérations des acheteurs sur ce critère de part d'appros en «low cost»).

Le fournisseur français se trouve dans une compétition faussée, dans la mesure où son concurrent « bas coût » peut être favorisé sur certains critères, alors que le coût complet pour le client sera en fin de compte supérieur à celui du contrat. Ce coût complet doit effectivement intégrer plusieurs dimensions, qui dépassent le seul coût de production apparent :

- Coût de **développement** supporté par le fournisseur historique, avec un transfert de technologies dont pourrait bénéficier indument le fournisseur étranger ;
- Coût de **non qualité**, refacturé au fournisseur français, mais pas nécessairement au « fournisseur émergent » qui peut bénéficier d'une tolérance (selon des témoignages) ;
- Coût **logistique**, qui est logiquement supérieur pour un fournisseur éloigné, mais dont on ne sait pas toujours comment il est pris en compte dans l'équation (aux mains du DO) et qui ne prend pas suffisamment en compte les enjeux environnementaux (nécessité d'une taxe carbone ou d'un renchérissement des coûts de transport, pour limiter les trajets délirants dans certaines chaînes de valeur, comme pour l'automobile) ;
- Coûts d'**organisation** imposés au fournisseur du pays industrialisé, alors que le fournisseur du pays émergent s'en voit dispensé en partie, soit par son groupe d'origine (non refacturation des services rendus par la base historique), soit par le donneur d'ordres (celui-ci réserve un peu de ses moyens internes, pourtant raréfiés par ses restructurations, à aider la mise aux normes organisationnelles des acteurs émergents qu'il veut favoriser) ;
- Coûts **financiers** par des délais de paiement plus longs pour le fournisseur national (avec le contournement des règles de la LME) que le fournisseur émergent.

C'est l'ensemble de ces coûts « cachés » qui, s'ils sont supportés par le fournisseur historique et beaucoup moins par un fournisseur émergent (éventuellement parce que le DO accepte de les prendre à sa charge), fausse la mise en concurrence et minorent la compétitivité des entreprises de nos territoires.

L'EQUATION DEVIENT ENCORE PLUS DESEQUILIBREE, LORSQUE LE SOUS-TRAITANT DOIT LUI-MEME CREER L'USINE CONCURRENTE EN PAYS BAS COUT !

Les coûts cachés sont encore accrus lorsque le dogme de l'approvisionnement en zones bas coûts (que l'on rencontre dans certaines filières, et qui est l'expression la plus vivace du modèle dominant) ne se traduit pas seulement par une mise en concurrence faussée, mais par l'injonction auprès du sous-traitant d'aller créer une filiale dans un pays émergent pour y livrer l'unité délocalisée du DO (afin de supporter la montée en compétence de la filière « émergente », sur des domaines techniques que ne maîtrisent plus les DO et pas encore, ces pays d'accueil). Pour des PME dont les ressources humaines et financières sont rares, et déjà épuisées par le traitement des problèmes quotidiens sur leur site d'origine, ces coûts sont difficilement supportables :

- ils ont à faire face au coût de développement du site (acquisition ou création) ;
- puis à sa montée en cadence et compétence ;
- et parfois même aux coûts de restructuration du site France (!) ;

- alors même que tous les gains potentiels à tirer d'une production « bas coûts » sont déjà rétrocedés aux clients (prix de vente calculé sur une base « bas coût de production »).

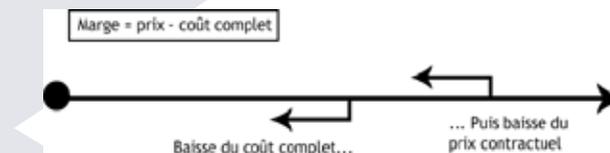
>>3 POUR UNE DEMARCHE PARTENARIALE, LIMITANT LES COUTS CACHES, AU BENEFICE DES DEUX CONTRACTANTS

Il faut donc faire le chemin à l'envers, pour trouver les arguments qui plaident pour un modèle partenarial (plutôt que dominant), visant à limiter les coûts cachés, afin d'améliorer la compétitivité des entreprises de la filière, aux bénéfices des deux parties (mais en commençant par le sous-traitant !). Ainsi, en reprenant les 5 familles de coûts :

- rémunérer les efforts de **développement** engagés à la demande du DO, et ne pas gaspiller les ressources du sous-traitant pour des projets qui n'aboutiront pas (impasse technologique ou choix délibéré de privilégier une autre offre, lorsque le sous-traitant est utilisé comme « lièvre ») ;
- alléger le cahier des charges **Qualité** lorsque les défauts amenant à refuser, voir rebuter une pièce, ne sont ni visibles, ni dangereux. Beaucoup de « non qualité » reprochée (voir refacturée) au fournisseur sont en fait de la « surqualité » sans rapport avec la valeur ajoutée de la pièce ;
- éviter les **délais** de livraison abusivement réduits (sans valeur ajoutée nécessairement pour le DO, si ce n'est pour se préserver des marges de manœuvre aux dépens du fournisseur) ; Responsabiliser le DO sur son flux de commandes fermes (film de commande, avec délai amont obligatoire) et relâcher les contraintes de stocks, pour éviter les surcoûts logistiques qui pourraient l'être avec un peu de bonne volonté et de bon sens ;
- coût d'**organisation** induits par le comportement du donneur d'ordres : les sous-traitants se dotent de ressources et compétences (juridiques notamment) destinées à se protéger des risques de sanctions abusives du donneur d'ordre. Il s'agit là de coûts organisationnels qui sont totalement sous-optimaux (ils pénalisent les deux acteurs) ;
- coûts **financiers** qui peuvent être liés aux investissements à engager au regard des volumes maxi prévisionnel d'un programme, qui à une certaine époque étaient abusivement gonflés par le DO (pour se prémunir du risque sous-capacité du fournisseur) ; mais qui aujourd'hui donnent l'impression d'être sous-estimés (avec des conséquences sur des surcoûts logistiques et organisationnels, mais également humains, pour répondre à des cadences plus élevées).

Dans le modèle partenarial, les deux acteurs travaillent à trouver des économies (dont bénéficient le sous-traitant) pour, lorsqu'elles sont enregistrées, diminuer le prix de vente (au bénéfice du client). Cette façon de faire (plutôt japonaise) induit des relations de long terme, et gagnant – gagnant, entre les deux acteurs³.

Schéma du Modèle partenarial



³ Par opposition aux méthodes de « Lean Manufacturing » (visant à gagner sur le dos des salariés, des gains de productivité pour diminuer les coûts, avec un caractère souvent intrusif des équipes du DO ou de cabinets de conseil), nous souhaitons appeler cette démarche « Clean Contracting » (ou ©lean Contracting).

>>4 TABLEAU RECAPITULATIF DES 5 FAMILLES DE COÛTS CACHES, SUR LEUR TROIS FACETTES

Argumentaire Familles de coûts /	Nature du coût	Concurrence déloyale avec acteur émergent	Pour une démarche partenariale
Développement	Co-conception ou réponse à appel d'offre sans garantie de valorisation	Risque de transfert de technologie au profit du ss-tt émergent	Payer les travaux de développement et éviter d'engager des ressources dans des impasses
Qualité	Coûts de rebuts ou de tris, + coût d'obtention de la qualité // degré d'exigence de l'acheteur	Tolérance sur la moins bonne qualité du ss-tt émergent	Limitée le cahier des charges Qualité à ce qui a de la valeur ajoutée
Délais-logistique	Surcoûts logistique des livraisons en urgences (taxis, ...)	Mesure du coût économique et environnemental lié à des flux rallongés	Responsabiliser les DO dans le film des commandes et la prise en charge des stocks
Organisationnels	Investissements logiciels, procédures à suivre, ... Et coût de désorganisation lorsque le DO dicte un fonctionnement inadapté pour le ss-tt	Soutien du DO pour la montée en compétence du ss-tt émergent	Eviter d'engager des ressources dans le règlement des conflits, plutôt que rechercher des solutions ensemble
Financiers	Délais de paiement, moyens mobilisés dans les procédures d'affectation, stocks de consignation à la charge du fournisseur	Délais de paiement raccourcis	Responsabiliser les DO sur leur estimation des besoins capacitaires car les sur-capacités ou sous-capacités sont très coûteuses

5. Les raisons de la délocalisation dans les pays du Maghreb

(Cf page 3 du préambule)

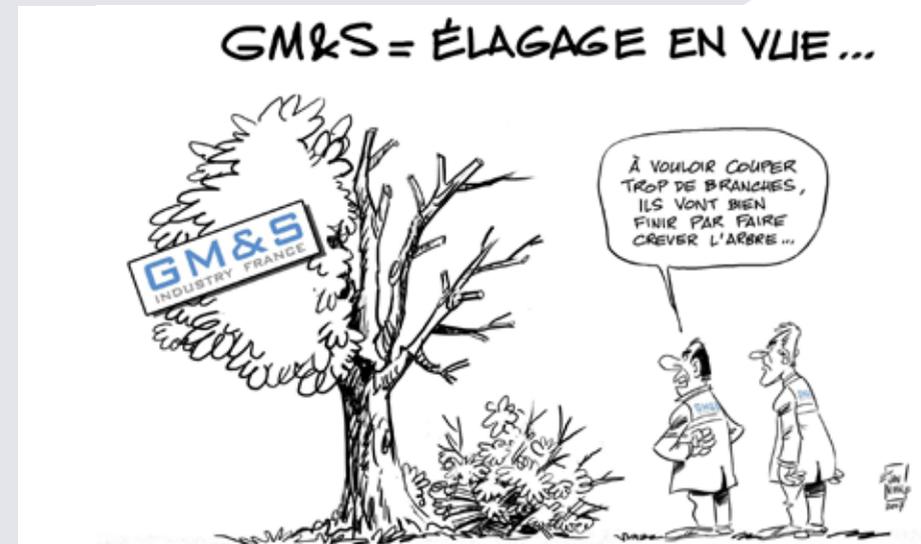
Tout est fait pour attirer les capitaux extérieurs et la législation a été modifiée en ce sens, comme en témoignent notamment les nouveaux codes d'investissements et les lois diverses promulguées durant les années 80.

C'est notamment par les Chartes d'investissement (Maroc en 95, Algérie en 2009) que ces pays entendent faciliter les investissements étrangers par le biais de dispositifs fiscaux avantageux et d'un accompagnement administratif souple.

- ▶ Participation de l'Etat à certains coûts d'investissement, à la formation professionnelle, à l'acquisition et l'aménagement du foncier
- ▶ incitations fiscales diverses (exonérations et allègement des taux d'imposition, allègement de charge fiscale sur l'import de matériel lié à l'investissement)
- ▶ existence de zones franches aux incitations encore plus avantageuses (exonération de TVA sur les prestations liées à la construction et au montage dans ces zones, exonération totale de l'impôt sur les sociétés et de l'impôt sur le revenu pendant les 5 premières années, et taux préférentiel pour l'impôt sur les sociétés ensuite).

Les zones franches sont présentes dans toutes les zones du monde. Partout elles sont construites sur le même principe : fiscalité faible, prêts bancaires à faibles taux, approvisionnement à tarifs préférentiels (eau, électricité...), rapatriement libre des bénéfices et du capital, exonérations fiscales pour les expatriés, simplification des procédures administratives, absence de droits de douane à l'import (sur les matières, les biens intermédiaires tels que les équipements) et à l'export sur les produits finis. Tout est bon pour attirer les investisseurs !

Il faut ajouter à cela les réformes du cadre juridique des affaires, le cadre institutionnel, la libéralisation du secteur financier et l'absence de syndicats forts et revendicatifs.



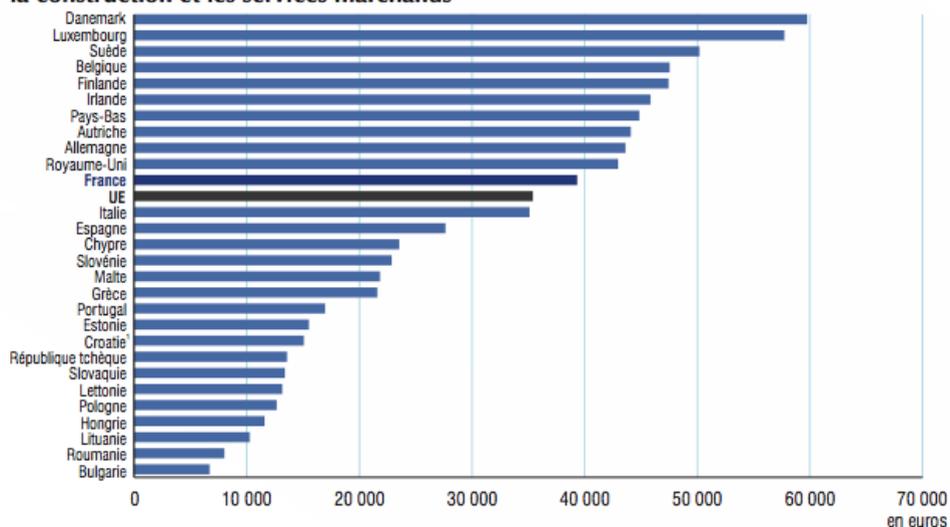
6. Concurrence à l'échelle européenne (Cf page 3 du préambule)

Comparaison en matière de salaires

Les données de l'INSEE (2017) montrent des écarts significatifs quoique compliqués à interpréter car ils ne tiennent pas compte des différences en matière de politique de prélèvement obligatoires de prestation sociale et de coût de la vie.

Toutefois on note un écart de salaire brut annuel moyen en équivalent temps plein dans les entreprises de 10 salariés ou plus qui va de 6700€ (Bulgarie) à 59700€ (Danemark). Dans les pays d'Europe de l'Est il est inférieur à 15600€ (à l'exception de la Slovaquie : 22900€). La France est à la 11^e position (35100€).

1. Salaire brut annuel moyen en équivalent temps plein en 2016 dans l'industrie, la construction et les services marchands



1. Données 2012 pour la Croatie.

Champ : Union européenne, salariés en équivalent temps plein dans l'industrie, la construction et les services marchands, entreprises de 10 salariés ou plus.

Note : les données 2014 ont été actualisées avec l'indice du coût de la main-d'œuvre - salaires et traitements 2016.

Sources : Eurostat, enquête structure des salaires 2014 et indice du coût du travail (extraction des données en juillet 2017).

Le niveau de vie est 6,6x plus élevé au Luxembourg qu'en Roumanie (le plus faible) et 2,2x plus élevé en moyenne en Europe de l'Ouest et du Nord qu'en Europe de l'Est.

2. Niveau de vie et pauvreté dans l'Union européenne en 2014

	Niveau de vie annuel moyen		Seuil de pauvreté ¹		Taux de pauvreté (en %)
	En euros	En part de pouvoir d'achat	En euros	En part de pouvoir d'achat	
Allemagne	23 499	23 155	12 401	12 219	17
Autriche	25 958	24 531	13 956	13 189	14
Belgique	23 673	21 779	12 993	11 953	15
Bulgarie	4 093	8 454	1 999	4 129	22
Chypre	16 944	18 812	8 276	9 188	16
Croatie	6 070	9 186	3 272	4 952	20
Danemark	31 518	22 651	17 019	12 231	12
Espagne	15 408	16 691	8 011	8 678	22
Estonie	9 490	12 550	4 733	6 259	22
Finlande	26 240	21 455	14 258	11 658	12
France ²	24 982	23 196	12 849	11 931	14
Grèce	8 682	10 163	4 512	5 281	21
Hongrie	5 185	8 978	2 734	4 751	15
Irlande	24 837	20 274	13 013	10 622	16
Italie	17 890	17 380	9 508	9 237	20
Lettonie	6 970	9 876	3 497	4 855	23
Lituanie	6 558	10 445	3 108	4 951	22
Luxembourg	39 707	32 969	21 162	17 571	15
Malte	15 168	18 732	8 096	10 009	16
Pays-Bas	23 925	21 785	12 775	11 632	12
Pologne	6 376	11 419	3 333	5 970	18
Portugal	9 996	12 226	5 061	6 190	20
République tchèque	8 345	13 100	4 454	6 991	10
Roumanie	2 674	5 033	1 389	2 614	25
Royaume-Uni	24 935	21 086	12 567	10 627	17
Slovaquie	7 293	10 755	4 158	6 132	12
Slovaquie	13 211	16 180	7 399	9 061	14
Suède	28 490	22 690	15 984	12 730	15
UE	18 522	---	///	///	17

1. Le seuil de pauvreté est ici fixé à 60 % du niveau de vie annuel médian du pays concerné.

2. France métropolitaine. Les données pour la France diffèrent de celles des fiches 4.1 et 4.2. Ici, le seuil et le taux de pauvreté sont calculés à partir d'une autre source statistique et sur un champ différent, de manière à disposer de statistiques comparables entre pays européens.

Champ : population des ménages.

Source : Eurostat, EU-SILC 2015 (extraction des données en juin 2017).

Comparaison en matière de fiscalité :

Elle est compliquée à établir à cause de la grande hétérogénéité en matière de politique fiscale.

Toutefois, le taux de pression fiscale est très hétérogène. Il mesure le poids des prélèvements obligatoires dans le PIB. En moyenne elle est de 39,6 dans l'UE. Supérieure à 50% dans les pays nordiques et inférieure à 35% dans la plupart des nouveaux états membres (par ex, Slovaquie 29,3% ; Roumanie 28% ; Pologne 34,2%. une exception intéressante en Europe de l'Est, la Slovaquie : 40,5%). En France : 44%.

Les nouveaux états membres tendent à privilégier la fiscalité indirecte, les anciens la fiscalité directe. C'est le cas notamment pour l'impôt sur les sociétés : il varie de 10% (Bulgarie et Chypre) à 38,5% en Allemagne. En France, il est de 33,33% et sera progressivement ramené à 25% d'ici à 2022.

Conclusion :

De fait il n'y a pas d'harmonisation fiscale en Europe, bien que tout le monde dise qu'il la faut. Mais le principe fondateur de l'Union étant la concurrence et l'absence d'entrave au fonctionnement du marché, les Etats ne s'entendent pas sur la question.

En revanche l'harmonisation sociale est quand à elle interdite par le traité de Lisbonne (art 153).

7. Responsabilité des entreprises (Cf Point 1)

Nous avons repris la définition que donne la loi RSE de 2017 pour les grandes entreprises afin de définir le périmètre d'application pour la nôtre. Il s'agit donc pour nous d'étendre le principe de la vigilance vers une véritable responsabilisation.

► La loi de 2017 sur la responsabilité sociale des Entreprises (RSE), en France, relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre. La loi sur le devoir de vigilance a pour objectif de remettre le respect des droits humains au cœur des préoccupations des multinationales.

Elle concerne les grandes entreprises : les sociétés qui emploient plus de 5 000 salariés dans le monde si le siège social est en France, ou plus de 10 000 salariés dans le monde si le siège social est à l'étranger.

Celles-ci doivent établir et publier un plan de vigilance pour prévenir les risques en matière d'environnement, de droits humains mais aussi de corruption sur leurs propres activités mais aussi celles de leurs filiales, sous-traitants et fournisseurs, en France comme à l'étranger.

En cas d'accident les victimes, associations et syndicats, peuvent saisir le juge pour faire respecter cette nouvelle obligation. Le juge pourra enjoindre sous astreinte l'entreprise à publier et mettre en œuvre de manière effective un plan de vigilance.

Suite à l'affaire de l'effondrement du Rana Plaza au Bangladesh (qui hébergeait plusieurs ateliers de confection sous traitant pour des grandes marques de vêtements), a été inscrite dans la loi un devoir de vigilance pour les donneurs d'ordre.)

► UE a publié en 2011 un « Livre vert de la responsabilité sociale des entreprises ». Il s'agit d'inciter les entreprises à être plus vertueuses sur le plan écologique et social et à mettre en place des « bonnes pratiques » en ce sens.

► Depuis 2010, les pays et organisations membres de l'ISO se sont entendus sur la définition d'une norme relative à la responsabilité sociétale des entreprises, la norme ISO 26000, mais elle ne donne pas lieu à une certification à proprement parler.

Les textes de l'UE sont incitatifs. En France les obligations réglementaires en matière de RSE sont très légères : il s'agit essentiellement d'une obligation d'information (le reporting extra financier) dans le rapport RSE. Les entreprises qui sont soumises à cette obligation de publication sont les entreprises cotées en Bourse avec un CA supérieur à 100M€ ou une masse salariale supérieure à 500 employés. Il inclut une série d'informations sur la prise en compte des éléments sociaux, sociétaux et environnementaux (liste ici : <https://e-rse.net/definitions/definition-rapport-rse/#gs.g9Em2LI>)



8. Délais de paiements (Cf point 2.5)

Le délai de paiement est fixé par la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008 à 30j et peut être étendu à 60j à la date d'émission de la facture, ou à titre dérogatoire 45j fin de mois. .

C'est évidemment insuffisant car cela joue sur les trésoreries des PME qui se retrouvent paradoxalement dans la situation d'être le banquier des DO !

Le cabinet Altares évalue les entreprises payant en retard à 56,6% (on a écrit 60 dans le texte, l'étude plus récente de septembre 2017 montre une légère amélioration).

Une étude de 2015 montre que 25% des faillites (soit 15 000/ an) seraient dues à des retards de paiement pour un manque de 15 milliards d'euros dans les caisses des PME (étude Croissance Plus et Médiation inter entreprises)

Le médiateur des entreprises Pierre Pelouzet reprend ces chiffres (25% des faillites, 30 à 40 PME disparaissent par jour pour cause de retard de paiement) dans une interview de février 2018 (https://www.francetvinfo.fr/replay-radio/l-interview-eco/pierre-pelouzet-mediateur-des-entreprises-chaque-jour-30-a-40-pme-ferment-en-raison-de-retards-de-paiement_2595962.html) tout en disant que des efforts ont été faits.

De fait, si globalement les retards de paiement baissent (à 11j), l'observatoire des délais de paiement sous égide de Bercy note toutefois que si les retards se stabilisent pour les PME, ce sont surtout les grands groupes qui font le moins d'efforts. (source : article les échos du 22 mars <https://www.lesechos.fr/economie-france/conjoncture/0301471806660-les-retards-de-paiement-diminuent-sauf-dans-les-grands-groupes-2163462.php>).

Le dispositif mis en place par la loi Sapin (dit de « name and shame ») est de publier les sanctions. Il a eu un effet au début mais moins maintenant. D'où la nécessité de réguler les délais non simplement par la publicité des informations mais par un encadrement plus strict

A l'échelle européenne, une directive fixe un cadre relativement peu exigeant (délai de paiement de 60j max). Malgré le manque d'exigence de cette directive, les entreprises françaises le respectent peu : seules 43,4% des entreprises la respectent contre 64,6% des entreprises allemandes.

Le quotidien Les Echos dans son article du 22 mars 2018 s'intéresse au rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement de Bercy. **Le rapport révèle que les délais de paiement des entreprises et des administrations à leurs fournisseurs se sont améliorés en 2017, passant sous la barre des onze jours de retard au cours du dernier trimestre de l'année.** Le quotidien rapporte les propos de Jeanne-Marie Prost, présidente de l'Observatoire, pour qui « collectivement, les entreprises et les administrations font beaucoup mieux qu'il y a encore quelques années ». Elle regrette cependant que « les grandes entreprises soient encore insuffisamment mobilisées sur le sujet », mettant en avant qu'un grand groupe sur cinq a des retards de paiement supérieurs à un mois, contre une sur dix pour les PME. Les Echos publie également une interview sur le sujet de Delphine Gény-Stéphann, Secrétaire d'État auprès du ministre de l'Économie, qui salue « l'efficacité du système du « name and shame » qui a été mis en place par Emmanuel Macron lorsqu'il était ministre ».

9. La responsabilité environnementale

La loi de 2008 et un décret de 2009 (www.legifrance.gouv.fr) fixe le cadre de la responsabilité en matière environnementale des entreprises instituant le principe pollueur payeur.

Il convient d'en étendre le principe aux donneurs d'ordres. (c'est la notion de corresponsabilité comme nous le proposons pour la partie sociale)

D'autre part, les atteintes à la santé ou à l'environnement qui sont concernées par la loi de 2008 sont celles qui relèvent de la catégorie des dommages graves et écartent les pollutions à caractère diffus ou les dommages résultants d'activités ayant été autorisées ainsi que celles qui relèvent d'activités avant le 30 avril 2007.

Une avancée en 2016 : inscription de la notion de préjudice écologique dans le Code Civil, né de la jurisprudence Erika :L'État, l'Agence française pour la biodiversité, les collectivités territoriales, ainsi que toute personne ayant qualité et intérêt à agir pourront ainsi poursuivre en justice une personne morale qu'ils pensent responsable d'un dommage sur l'environnement. Le juge pourra décider d'une remise en état du milieu dégradé, suivant le principe du pollueur-payeur. Le délai de prescription est fixé à dix ans.

La nouveauté par rapport à la loi de 2008 : l'amendement adopté en 2016 entend organiser la réparation de ce préjudice écologique par le juge civil ou pénal. Il prévoit donc des sanctions, comme des obligations de dépollution ou de restauration du milieu endommagé. Le texte donne la priorité aux réparations en nature. Les dommages et intérêts ne viennent qu'ensuite, s'il est impossible de réparer le préjudice en nature, par exemple si le procès intervient des années après que le dommage a eu lieu. (source : <https://reporterre.net/L-entree-du-prejudice-ecologique-dans-la-loi-est-une-petite-revolution>)

On peut ajouter aussi à ce chapitre (quoique non inclus dans notre texte) la question de la responsabilité en matière sanitaire.

Le cas de la sous-traitance dans le nucléaire est frappant. 80% des activités y est désormais assurée par des sous-traitants ayant massivement recours à des travailleurs détachés De plus en plus de travailleurs détachés interviennent sur les chantiers : chantier EPR Flamanville, ITER Cadarache , Georges Besse 2 Pierrelatte.

Les travailleurs détachés devraient être prochainement autorisés à travailler en zone contrôlée , puisque la directive EURATOM prévoit un passeport dosimétrique européen pour ces salariés (une fois la dose atteinte les travailleurs sont licenciés)

Des marchés de travaux neufs (génie civil) sont octroyés à des entreprises localement (contrat moral du donneur d'ordre pour le développement économique au niveau du territoire) mais derrière l'attribution du marché les entreprises locales font faire le travail (calorifuges par exemple) ailleurs en Europe (Pologne-Roumanie où le coût du travail est moindre)

La sous-traitance dans le nucléaire c'est surtout une **dilution de la responsabilité du risque d'accident et des effets sanitaires** pour les salariés voire les populations (un accident majeur type Fukushima à Tricastin est évalué par l'IRSN de l'ordre de 430 Milliards , EDF est assuré aujourd'hui à hauteur de 900 000 millions €)

Les enjeux principaux **devraient être prioritairement la qualité , la sécurité et sûreté des installations nucléaires** , mais de fait les critères des donneurs d'ordres sont en faveur de prestations à très bas coût.

Enfin, l'inquiétude des salariés du nucléaire concerne les multiples expositions professionnelles (Rayonnements Ionisants -Amiante - Produit CMR - ACD - RPS . L'IRSN dit que ce cocktail est préoccupant pour la suite, or il n'y a pas d'études épidémiologique des salariés de la sous-traitance qui sont les plus exposés).

EXEMPLES

1. Exemples des conséquences des choix des donneurs d'ordres

1.1 Aéronautique :

Le secteur aéronautique est un autre exemple de secteur où la relation donneur d'ordres/sous-traitant se fait en pressurant les sous-traitants :

- ▶ Airbus a notamment demandé à ses fournisseurs de réduire leurs prix de 10% sur l'A320 d'ici à 2019 dans le cadre du programme d'économies SCOPe.

- ▶ Les sous-traitants sont pressurisés par des méthodes commerciales agressives importées de l'automobile. Au risque de fragiliser toute la filière.

- ▶ Les entreprises de la chaîne d'approvisionnement de la filière aéronautique et spatiale dépendent à 81 % de ce secteur, selon une étude de l'Insee.

Les raisons de ces choix sont à chercher dans la financiarisation du secteur :

- ▶ Les valorisations boursières des entreprises aéronautiques européennes ont fortement augmenté au cours des sept dernières années, et tout particulièrement celle d'Airbus.

- ▶ Airbus voit en 2017 son bénéfice net tripler par rapport à 2016 (2,67 mds) et la rémunération de ses actionnaires augmenter de 11%.

1.2 Automobile :

Quelques exemples de fermetures dans la sous-traitance automobile :

- ▶ SONAS St Nicolas d'Aliermont
- ▶ ALTIA Beaucourt
- ▶ MTTechnologie St Michel de Maurienne
- ▶ Saint Jean industries (fonderie) à

Venissieux : un premier plan social en 2005 suite à l'abandon de PSA : 200 suppressions. Puis en 2008, abandon de Renault trucks (suite à une pression sur les prix). Fermeture de l'usine 108 suppressions de poste

- ▶ New Fabris (Chatelleraut) fermée en juillet 2009. Suppression de 366 emplois. Fermeture suite au désengagement de Renault et PSA. La aussi des promesses de Christian Estrosi ministre de l'industrie de l'époque Christian Estrosi qui promettait de reclasser 80% des salariés. 3 ans après seuls 60 ont retrouvé un CDI.

- ▶ Wilof (Pont-l'Évêque dans le calvados). Fermée en 2009. Equipementier de 2ndrang, son principal client (Valeo) avait décidé de délocaliser sa sous traitance en Tunisie

- ▶ Prevent Glass (Bagneux sur loing) sous traitant de Volkswagen, fabricant de pare brises. Volkswagen, principal client (75%) se retire du jour au lendemain. 220 emplois supprimés

- ▶ Voit France (Henriville en Moselle) ferme en juillet 2013. sous traitant de l'équipementier automobile allemand Brose. 110 emplois supprimés.

- ▶ Metal Temple Aquitaine

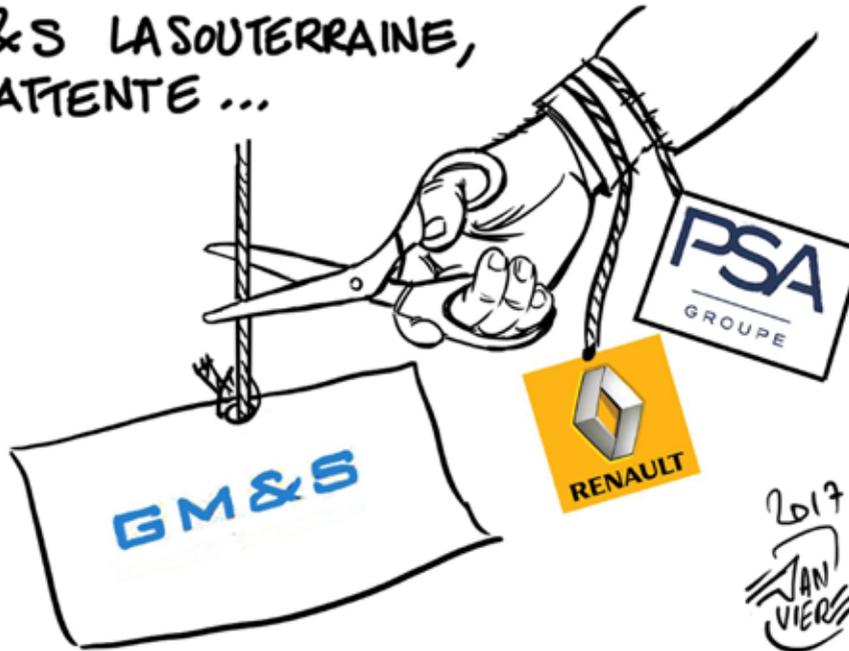
PSE dans le secteur :

- ▶ ALTIA St Etienne Le Chambon
- ▶ Fonderie du Poitou
- ▶ ALTIA St Médar
- ▶ FSD St Florent sur chère

1.3 Agricole :

- ▶ ALTIA Le Mans
- ▶ ALTIA Montreuil Bellay

GM&S LA SOUTERRAINE,
L'ATTENTE ...



2. Exemples d'entreprises susceptibles de subir ces conséquences

F2R : L'exemple d'AR industries (Chateauroux) illustre les menaces pesant encore aujourd'hui sur la sous-traitance automobile

Entreprise est composée de 3 secteurs qui fabriquent des jantes aluminium de voiture :
- Secteur fusion - Secteur usinage - Secteur peinture.

En 2009, MONTUPET décidait de scinder en deux son site de Châteauroux, filialisant sa partie de fabrication de roues, comptant 500 salariés, pour mieux la vendre, et la nommait F2R. En 2010, F2R était vendue au groupe Indien DELTRONIX.

En 2011, DELTRONIX décidait de délocaliser 1/3 des machines de moulage à Chennai en Inde.

En décembre 2013, suite à des mouvements bancaires semble-t-il non justifiés et suspects, un administrateur judiciaire était désigné pour remplacer le PDG Indien.

Le 1^{er} avril 2014, la société F2R était placée en redressement judiciaire afin d'être reprise par un nouvel actionnariat.

Le manque d'investissement depuis des années fait que les machines, notamment d'usinage, sont de plus en plus difficiles à réparer.

La composition du capital d'AR Industrie c'est TMF à 51% et TIKEHAU à 49%.

Lors de l'audience du tribunal de commerce du 14 octobre 2015, Renault avait fait un courrier en faveur de Thierry Morin. PSA, qui ne voulait pas travailler avec ARCHE, soutenait aussi TMF. Le procureur de la république, avait donné le choix entre TMF ou la fermeture.

L'expert avait dénoncé le risque pour l'entreprise de retomber dans les mêmes problèmes que ce qu'on connaissait et que l'hypothèse du business plan de TM n'était pas faisable.

Les revendications de la CGT pendant toute ces années ont toujours été les mêmes:

- ▶ exige des garanties de volumes et de devenir le sous-traitant privilégié de Renault et PSA,
- ▶ exige l'entrée à 100% dans le capital de F2R de Renault et PSA,
- ▶ exige des investissements.

En décembre 2017, les commissaires aux comptes ont alerté Thierry MORIN en dénonçant le fait que les prévisions de trésorerie à court terme mettent en danger la pérennité du site.

Le 14 janvier Air Industrie est mis en redressement judiciaire et en période d'observation:

Le 31 janvier rencontre au Ministère sans les constructeurs :

Le ministère avait rencontré PSA et Renault, où il a été confirmé la perte de confiance en Thierry Morin. Les constructeurs sont sur la position de charger le site si une offre crédible se fait connaître.

Depuis Liberty House c'est fait connaître était prêt à faire une offre de reprise si PSA et Renault prenaient des engagements écrits. Mais PSA a baissé de 30% sa charge et Renault du coup en a fait autant car ne veut pas être responsable de la situation.

Du coup le 24 avril le tribunal de commerce a repoussé au 15 mai la décision pour que Liberty House refasse une proposition...

La CGT PSA et Renault a interpellé leur direction des achats respectives chacun rejetant la faute sur l'autre.

PSA St Ouen : La direction de PSA a annoncé la fermeture progressive du site.

SMWM -SNOP :

▶ Le site de St Florent sur Cher est menacé depuis plusieurs années, ils sont passés de plus de 600 personnes à 60 actuellement sans perspectives de maintien alors qu'ils appartiennent à un groupe de l'emboutissage reconnu et important.

▶ 4 autres sites menacés : St Gaubuge,

BOSCH :

▶ Site de Vénissieux

▶ Site de Rodez dédié à la production pour la motorisation diesel

SAM :

▶ Entreprise de fonderie

3. Exemple des Draisines SNCF Quercy Corrèze et TEXELIS Limoges

Une draine est une voiture motorisée utilisée par les agents des chemins de fer pour la maintenance et l'entretien des voies.

Depuis plus de 30 ans ces engins sont fabriqués et maintenus en état dans la seule usine en France: les ateliers SNCF de Brive La Gaillarde.

Ces ateliers bénéficient du savoir-faire unique de ses salariés. Mais les volontés des directions ne vont plus dans ce sens, et depuis plusieurs dizaines d'années, l'atelier sous-traite peu à peu les tâches qui lui étaient dévolues.

Néanmoins, aujourd'hui, le parc a été renouvelé. 80 nouvelles draisines sont commandées et 127 seront nécessaires à terme.

La direction de la SNCF a passé un appel d'offre européen en 2014/2015, afin de faire baisser les tarifs au maximum. C'est au détriment des Ateliers de Brive mais aussi des acteurs économiques locaux qui ne sont pas suffisamment importants pour répondre globalement alors que des réponses ciblées seraient possibles.

La CGT remet en cause cet appel d'offre global qui ne permet pas aux acteurs économiques locaux, comme sur Limoges Texelis ou l'Echange Standard, d'y répondre, en tout cas directement.

GLOSSAIRE

1. les différents seuils d'entreprises

- ▶ TPE : - de 10 salariés
- ▶ PME : de 10 à 249 salariés
- ▶ ETI : de 250 à 4999 salariés
- ▶ **GE : à partir de 5000 salariés**

2. Aides aux entreprises

Il y a plus de 300 aides publiques au niveau de l'UE (délivrées par l'Union) et 170 aides possibles en France

3. Comités stratégiques, comités de filière

Les Comités stratégiques de filière (CSF), correspondant chacun à une filière stratégique de l'industrie française, ont pour mission d'identifier de façon convergente, dans des « contrats de filière », les enjeux clés de la filière et les engagements réciproques de l'État et des industriels, d'émettre des propositions d'actions concrètes et de suivre leur mise en œuvre.

10 Comités stratégiques de filière ont été mis en place : Aéronautique, Alimentaire, Automobile, Bois, Chimie et Matériaux, Ferroviaire,, Industries et Technologies de santé, Mode et Luxe, Naval et maritime, Nucléaire.

Chaque CSF regroupe, sous le pilotage d'un industriel président du CSF, des représentants des acteurs de la filière, entreprises ou fédérations industrielles, des représentants des 5 organisations syndicales, les différentes administrations concernées par cette industrie et des experts. En sus des réunions plénières annuelles, les CSF fonctionnent avec un bureau ou comité de pilotage plus restreint et des sous-groupes de travail responsables chacun d'un axe majeur du plan d'actions.



*Cette proposition de loi est soutenue
par l'Association de Soutien et de
Défense des Salariés de GM&S,
par l'Union Locale CGT La Souterraine,
par la Fédération de la Métallurgie CGT*

Cette proposition de loi a été écrite en coopération entre :

- les représentants du personnel de GM&S,
- des salariés de GM&S,
- des apports extérieurs spontanés,
- le service juridique de la FTM CGT,
- des contributions de Michel Sonzogni du cabinet Syndex,
- de Jean Louis Borie, (SCP BORIE et Associés)