

CHARTRE DE DEONTOLOGIE

Le bon fonctionnement du Réseau3R passe par l'existence d'un lien de confiance entre les membres et avec l'extérieur. Cette confiance se construit jour après jour à travers des relations commerciales ou techniques et aussi à travers l'image transmise à l'extérieur du réseau. C'est afin d'aider à la construction et la préservation de ce lien de confiance que nous avons décidé de rassembler sous la forme d'une « Charte de déontologie » quelques principes simples qui ont déjà été mentionnés oralement et doivent guider le comportement des membres du Réseau.

A-LES VALEURS

Les Valeurs que nous souhaitons défendre au sein du réseau3R sont :

1. SOLIDARITE
2. COLLEGIALITE
3. INTEGRITE
4. OUVERTURE
5. BIENVEILLANCE et PARTAGE

1. SOLIDARITE

La solidarité peut s'affirmer suivant plusieurs angles :

- commercial : entre nous, nous pratiquons des prix remisés. La remise est à l'appréciation de celui qui la consent. L'objectif est de développer du business prioritairement avec les membres du réseau3R chaque fois que cela est possible.

- technique : une aide concernant des documentations, prêts d'outillages, échange de bons procédés, conseils... peut être apportée aux autres membres du Réseau3R qui le demandent ; ça ne coûte souvent pas grand-chose à celui qui la prodigue mais celui-ci pourra être aidé plus tard à son tour.

- humaine : échanges de personnels, sous-traitance, collaborations sur projets communs.

C'est en pratiquant ces solidarités régulièrement que la confiance s'installe et qu'elle fluidifie ensuite la collaboration.

Un autre type de solidarité se situe par rapport à l'extérieur du Réseau3R : en défendant le réseau et en faisant de la publicité. Les critiques sont à formuler à l'intérieur du Réseau si besoin est. En cas de mécontentement, privilégier la formule « on lave son linge sale en famille » plutôt que de se confronter devant le client final.

2. COLLEGIALITE

Les décisions ainsi que les actions sont prises au maximum en tenant compte des avis de chacun, ce qui signifie que chacun a devoir de donner son avis sur les sujets pour lesquels il est consulté : participation à des salons ou actions de communication, organisation du site, etc. Pour des décisions mineures le Bureau de l'Association se réserve le droit de trancher, tout en informant les membres.

Si moins d'un tiers des membres répondent sur une proposition de l'organisateur d'un événement, on peut considérer qu'il n'intéresse pas suffisamment l'association et l'annuler.

Les acceptations de nouveaux membres se font par le Bureau qui peut au passage demander l'avis à des membres géographiquement proches afin de s'assurer qu'il n'y a pas de concurrence directe.

3. INTEGRITE

Chaque membre du Réseau3R doit être intègre vis-à-vis des autres : respect de la parole donnée, d'un contrat, de conditions de paiement (plus favorables que la normale puisqu'il y a une meilleure confiance), d'un délai, d'un paiement, d'une promesse. Pas de « coups foireux » ou « border line » entre membres !

Un désaccord entre 2 membres pourra être examiné par le Bureau sous demande express d'un ou plusieurs membres. Le rôle du Bureau peut alors être une conciliation qui permettrait d'éviter un contentieux au Tribunal.

4. OUVERTURE

Il s'agit de l'ouverture aux autres membres du Réseau : réponse en cas de sollicitation par le Bureau ou un autre membre, choix de sous-traitant ou partenaire parmi les membres du Réseau lorsque cela est possible (notamment choix d'un free-lance du réseau3R pour les intégrateurs), recherche d'une compétence en utilisant la page concernée du site, participation aux futurs forums.

5. BIENVEILLANCE & PARTAGE

La bienveillance entre membres consiste à ne pas se faire de « coups bas » pour des questions de business. En particulier dans le cas d'apport d'affaire ou de consultation d'un membre du Réseau sur un projet, il est important d'adopter un comportement de bonne intelligence et de respect en informant régulièrement le « donnant » de la suite donnée au dossier et de favoriser la poursuite de la relation du donnant avec le client.

D'autre part, il se peut que sur un dossier, 2 membres du réseau soient en concurrence « naturelle » ; Là encore la bonne intelligence et le respect de l'autre sont impératifs. La communication franche et sincère sera toujours bénéfique à tous.

Le partage, c'est mettre à disposition des autres membres une information qui peut leur être utile sans que celui qui donne l'information en tire le moindre profit. Par exemple sur les réseaux sociaux, ne pas hésiter à faire un post qui pourra ensuite être partagé par la communauté. La règle du « Donnant-Donnant » doit être cultivée le plus possible au sein du Réseau3R ; Elle portera ses fruits sur le long terme !

B – TRANSACTIONS COMMERCIALES ENTRE MEMBRE :

Bien que la majorité des affaires aient été apportées à ce jour par ROBOTIQUE CONCEPT, chacun est susceptible d'apporter une affaire à la connaissance d'un ou plusieurs membres du Réseau, **c'est un but en soi du Réseau.**

Dans son fonctionnement depuis quelques années maintenant, nous pouvons constater que le Réseau3R est pour beaucoup de ses membres (tous serait l'objectif) un « apporteur d'affaires ». Le bureau a donc décidé, en conformité avec les usages professionnels, de définir une commission à reverser au Réseau le **montant symbolique de 1%** de la transaction apportée par le Réseau 3R et remportée par le membre. Cette participation au fonctionnement du Réseau permettra de poursuivre notre développement et nos actions et donc de vous générer de nouvelles affaires.

Pour les commissions entre membres, cela peut se faire de manière informelle et sans contrepartie formalisée comme c'est le cas historiquement entre les membres initiaux du Réseau (Robotique Concept, Robotic3S, ABS Robotique par exemple qui ont développés plusieurs dizaines de K€ par an en commun depuis des années) ou **laissé à l'appréciation de chacun** (Indépendamment du Réseau 3R).

Afin de structurer et homogénéiser au mieux les relations, voici la procédure établie par le bureau du Réseau 3R (Rappel et compléments) :

- L'apporteur d'affaire met l'annonce dans la rubrique « annonces » du site reseau3r.com, sans préciser les coordonnées du client final.
- Un des administrateurs du site, membre du Réseau, est informé, il transmet l'information aux membres les plus susceptibles d'être concernés par le dossier, en fonction de la région, du Process et de la marque de robot.
- Les membres intéressés se manifestent en demandant les coordonnées du demandeur.
- A partir du moment où les coordonnées du prospect sont transmises, que le bénéficiaire n'avait pas connaissance du projet, celui-ci doit prévoir 1% de commission limités à 3 k€ à reverser au Réseau 3R à la livraison du matériel ; le cas échéant (si l'apporteur d'affaire le demande), une commission d'apporteur d'affaire pourra être négociée selon les usages dans le métier. Cette règle n'est applicable que pour la première affaire chez un même client.
- Sans le respect de cette procédure, aucune contestation ne pourra être faite au Réseau3R.

Cette charte de déontologie devra être signée par chaque membre du Réseau3R et devient une condition d'adhésion pour les nouveaux membres.