

PRINCIPES GENERAUX APPLICABLES AUX APPELS D'OFFRES ET CONTRATS D'ACQUISITION DE MATERIEL ROULANT ET DE FOURNITURES¹ ET PRESTATIONS POUR MATERIEL ROULANT PAR LE GROUPE SNCF

Ce document constitue le référentiel de fonctionnement de la filière Ferroviaire pour le domaine précité en ce qui concerne le Groupe SNCF, qui achète des matériels pour son propre compte ou pour répondre aux besoins des autorités organisatrices de transports ferroviaires...

Les principes et orientations définis dans ce document sont pris en compte dans les documents contractuels des acteurs de la filière, c'est-à-dire le Groupe SNCF (ci-après dénommé « SNCF »), les constructeurs et les fournisseurs/équipementiers, dans les appels d'offres et contrats d'acquisition de matériel roulant ou de fournitures et prestations pour matériel roulant, désignés ci-après « les Contrats »

Ce référentiel constitue un tout cohérent et indivisible. Ses différentes dispositions ne peuvent être invoquées et utilisées partiellement dans les Contrats.

Ainsi, il est défini les principes suivants :

Chapitre 1 : Cadre général des relations contractuelles dans la filière ferroviaire :

- L'équilibre économique des contrats pour le constructeur comme pour les fournisseurs/équipementiers doit être assuré, sur la base de contrats négociés contradictoirement et de bonne foi.
- La réduction du coût de possession est un objectif commun.
- La durée du contrat, les plannings contractuels et les délais de livraison doivent être réalistes et fermes afin d'être respectés et d'éviter des retards et surcoûts, et d'optimiser les moyens et les organisations industriels. Le timing du projet doit être clairement précisé dans l'appel d'offres.
- La résolution des éventuels problèmes, différends et incompréhensions, est recherchée en concertation, dès leur apparition, pour éviter/limiter les retards et les surcoûts.
- Les fournisseurs/équipementiers se voient répercuter les obligations et contraintes adaptées compte tenu de leur marché et de leur capacité financière, et suivant la criticité de la fourniture ou prestation dans le respect des plannings contractuels et de la performance du matériel roulant.

¹ Fourniture = équipement, système ou sous-système

Chapitre 2 : Gestion de Projet

2.1. Fonctionnement en plateau :

Dès le début de la mise en œuvre d'un contrat entre SNCF et un constructeur, un plateau est mis en place, regroupant une équipe projet SNCF + constructeur + fournisseurs/équipementiers, à effectif limité pour plus d'efficacité.

Cette équipe doit avoir une organisation et une composition adaptées à chaque type de contrat, avec une géométrie variable au long du processus, en principe depuis la signature du contrat, pour le développement du produit jusqu'à l'homologation et l'atteinte des performances du matériel roulant.

Les membres poursuivent un objectif commun, en partageant en temps réel l'explicitation du cahier des charges, ses évolutions et les décisions techniques nécessaires pour y satisfaire afin de franchir les jalons en temps voulu, et figer le design clairement dès que possible.

Les compétences sont adaptées aux projets et aux phases d'iceux, mais comprennent en général les domaines suivants : technique, industriel, achats, marketing, costing, exploitation, conduite, maintenabilité, exportabilité.

Les membres permanents ou occasionnels du plateau sont soumis à une obligation de confidentialité vis-à-vis des tiers, formalisée par écrit.

2.2 Direction de projet

SNCF et le constructeur mettent en place un « binôme » de 2 chefs de projet, représentatifs, compétents dans leur métier (savoir-être et savoir-faire) et incontestables, qui ont les pouvoirs de décision nécessaires pour veiller à ce que les décisions prises ne mettent pas en péril l'atteinte des objectifs fondamentaux du projet (respect des délais, du coût global de possession, atteinte des objectifs de performance).

Ils doivent établir avec leurs principaux interlocuteurs des fournisseurs/équipementiers, clairement désignés comme responsables par leurs sociétés, un climat de confiance et de transparence facilitant le travail dans le plateau.

Chapitre 3 Domaine technique

3.1 Standardisation et normes

Pour satisfaire les objectifs de coût de possession et de fiabilité, la proposition de solutions/plate-formes, sous-systèmes ou équipements standards éprouvés est recherchée et encouragée.

Dans la mesure du possible, les normes européennes sont privilégiées par rapport aux normes purement nationales, afin de favoriser la compétitivité et l'exportabilité des matériels développés dans le cadre des contrats avec SNCF.

3.2 Innovation

En parallèle, le constructeur et/ou ses fournisseurs/équipementiers peuvent proposer des solutions techniques innovantes qui satisfont aux exigences fonctionnelles en matière de fiabilité et sécurité tout en apportant des avantages en termes de coût, de facilité d'usage ou de maintenabilité. En particulier, les résultats de programmes comme Shift2Rail peuvent être pris en compte.

Afin de favoriser à la fois la standardisation et l'innovation, la procédure d'appel d'offres par SNCF comporte une phase préliminaire permettant de discuter de certaines exigences et de leur niveau de flexibilité.

Chapitre 4 Performance économique

4.1 Calendrier de paiement :

Il comprend :

- un financement des frais fixes au fil des dépenses réelles, visant une possibilité d'atteinte de trésorerie neutre, sur la base de jalons de paiements associés à un processus de développement partagé,
- une avance sur le paiement des frais variables des rames de série, avec un préfinancement des rames d'essai, et des activités de validation, d'homologation et de fiabilisation.

Les retards au cours du développement peuvent faire l'objet de retenues temporaires des paiements des frais fixes, de manière proportionnée à la nature et à l'objet du retard, ceci faisant l'objet d'une gouvernance au niveau du plateau pour une bonne compréhension mutuelle.

Les constats de non-fiabilité font l'objet d'une retenue temporaire de paiement de frais variables, également avec gouvernance en plateau, ces retenues ne devant pas constituer une double peine avec des pénalités ayant le même sujet.

4.2 Ventes export

Une collaboration accrue entre le Groupe SNCF (en particulier ses filiales maintenance et ingénierie), les constructeurs et les fournisseurs/équipementiers doit permettre de valoriser le savoir-faire global de la filière ferroviaire sur les marchés export pour le matériel roulant et/ou les fournitures ou prestations développés pour SNCF. Cette collaboration permettra de définir au cas par cas (en fonction de différents critères comme le montant des frais fixes acquittés, le périmètre exportable, les droits de propriété intellectuelle, etc.), les dispositifs les plus adaptés pour permettre d'aborder les Marchés export dans les meilleures conditions.

Chapitre 5 Domaine contractuel

5.1 Pénalités et responsabilité

5.1.1 :

Si les dispositifs de gestion du contrat en plateau et de concertation améliorée ne permettaient pas d'éviter des problèmes d'exécution des contrats entre SNCF et les constructeurs, ou entre constructeurs et fournisseurs/équipementiers, voire entre SNCF et fournisseurs/équipementiers, des pénalités, fixées chacune à un niveau approprié pour être motivantes, sont prévues. Un plafond raisonnable, afin de ne pas mettre en péril l'économie du contrat, est fixé.

Les types de pénalités sont en nombre réduit et comportent notamment :

- des pénalités de retard liées à des critères objectifs de livraison,
- des pénalités de non-fiabilité sur pannes graves (les autres cas relèvent de retenues de paiement), sur la base d'objectifs et de règles de comptabilisation cohérentes avec les besoins de l'exploitation et le retour d'expérience des matériels livrés précédemment dans une logique d'amélioration.

5.1.2 :

Dans les relations contractuelles entre SNCF et les constructeurs, le plafond des pénalités est fixé à 5% du montant du contrat d'achat du matériel roulant concerné.

5.1.3 :

Dans les relations contractuelles entre SNCF ou constructeurs et fournisseurs/équipementiers, les pénalités sont prévues selon le même principe général, mais adaptées en fonction des types et de l'importance des fournitures ou prestations, avec éventuellement des spécificités particulières discutées de bonne foi.

Le plafond est fixé à 10% de la valeur du contrat d'achat des fournitures ou de prestations. S'agissant des pénalités de retard de livraison des fournitures ou prestations, la base de calcul est également adaptée, et devrait se situer dans une fourchette de 1% à 3% par semaine de retard de la valeur des fournitures ou prestations en retard.

Dans le cadre de ses achats directs de fournitures, SNCF pourra prévoir dans le marché que le taux de service du fournisseur donne lieu à une franchise de pénalité ou à un système de bonus en compensation des pénalités, dans le but d'inciter à une amélioration long terme du taux de service.

En matière de responsabilité, un plafond est également fixé, à un pourcentage du montant du contrat d'achat qui est négocié de bonne foi entre SNCF ou le constructeur et le fournisseur/équipementier, au cas par cas (ou fixé a priori par SNCF dans le cadre d'un appel d'offres donné), en fonction de l'objet et du montant du contrat, de la typologie des produits et de leur criticité sur le marché concerné (en principe un pourcentage plus élevé pour une fourniture de systèmes que pour des équipements simples).

Les exclusions éventuelles de ce plafond (relatives à certaines garanties) sont également négociées et précisées dans le contrat, et bien entendu les responsabilités légales ne sont pas concernées par le plafond.

5.2 Propriété intellectuelle

SNCF veut être en mesure d'assurer l'exploitation et la maintenance de ses matériels tout au long de leur vie. Elle revendique en conséquence le droit d'accès à tous les documents et logiciels nécessaires à cette action, dans des conditions (fourniture dans le cadre du contrat, accords de confidentialité, mise sous séquestre ou autres ?) qui sont à définir en termes de paiement et de possession dans le contrat d'achat du matériel roulant.

Les constructeurs et fournisseurs/équipementiers s'engagent à faire leurs meilleurs efforts pour permettre cet accès dans les conditions ainsi déterminées, et à défaut, la SNCF, les constructeurs et les fournisseurs/équipementiers étudieront ensemble des solutions alternatives permettant l'exploitation et la maintenance des matériels roulants sur toute leur durée de vie.

5.3 Cautions bancaires

Des assouplissements en matière de cautionnement sont possibles, par exemple par une banque ou une société d'assurance étrangère mais avec filiale en France, le contrat de cautionnement étant de droit français.

Une caution maison mère peut être éventuellement envisagée, au cas par cas. Le niveau de cautionnement des frais variables doit être raisonnablement limité.

5.4 Règlement des litiges

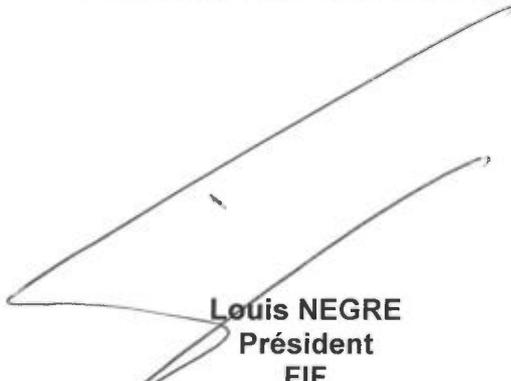
La priorité est donnée à l'établissement d'un climat de confiance et de transparence entre le gestionnaire du contrat et ses principaux interlocuteurs chez le constructeur et les fournisseurs/équipementiers, qui s'engagent à examiner ensemble dans le plus grand esprit de concertation les éventuelles difficultés qui peuvent survenir lors de l'exécution dudit contrat. En cas de litige ou d'incompréhension, tous mettent leurs efforts en commun afin de résoudre ensemble le problème éventuel à l'amiable.

Dans le cas où ceci n'est pas possible et pour ne pas retarder l'exécution du contrat, l'une des parties prenantes saisit au plus tôt la Médiation des Entreprises, conformément à la loi du 1^{er} avril 2015, et dans le respect de la Charte des relations Fournisseur responsables dont SNCF et les industriels sont signataires, SNCF ayant de plus le Label correspondant.

Le Médiateur a pour mission de faciliter les négociations entre les Parties afin de les aider à trouver une solution à leur différend. La durée de la médiation ne peut excéder 3 mois à compter de la saisine du Médiateur, sauf accord express des Parties.

Fait à Paris, le 5 décembre 2016

En présence de Pierre PELOUZET, Médiateur des relations inter-entreprises



Louis NEGRE
Président
FIF



Guillaume PEPY
Président
Groupe SNCF