



CHARTRE ÉTHIQUE

Version Janvier 2026

Accompagnement aux Marchés Publics & Conseil en Stratégie de Réponse

Notre activité repose sur un principe simple : offrir à chaque entreprise que nous accompagnons un conseil impartial, rigoureux et aligné sur ses intérêts réels.

Notre charte éthique formalise les engagements qui guident l'ensemble de nos missions, depuis le diagnostic stratégique jusqu'à l'accompagnement complet à la réponse aux appels d'offres.

1. Engagement de loyauté et d'alignement des intérêts

Nous agissons exclusivement dans l'intérêt du client. Toutes nos recommandations reposent sur une analyse objective des données techniques, commerciales, financières et stratégiques.

Aucune considération extérieure, personnelle ou commerciale, ne vient influencer nos préconisations. La satisfaction du client et la pertinence du conseil constituent notre seule boussole.

2. Absence de conflit d'intérêt

Nous nous engageons à ne jamais accompagner simultanément deux entreprises en concurrence directe sur un même dossier de consultation, sauf accord écrit, éclairé et explicite de toutes les parties concernées.

Nous ne percevons aucune commission, avantage ou contrepartie d'un tiers (industrie, imprimeurs, bureaux d'études, agences, éditeurs ou sous-traitants) susceptible d'orienter nos recommandations.

En cas de doute sur une situation potentielle de conflit, nous informons immédiatement le client et suspendons notre intervention le temps d'éclaircir la situation.

3. Transparence des méthodes et des décisions

Lorsque nous sommes mandatés pour la veille, la sélection, la recommandation go/no-go ou la rédaction d'une offre, nous documentons clairement :

- les critères qui fondent nos décisions ;
- les éléments d'analyse utilisés ;
- les risques identifiés ;
- les opportunités possibles ;
- la cohérence des choix proposés.

Cette transparence permet au client de comprendre les fondements de chaque décision stratégique.

4. Confidentialité

Nous garantissons la confidentialité intégrale de toutes les informations communiquées par le client :

- données commerciales, financières et organisationnelles,
- éléments techniques, procédés, maquettes, savoir-faire,
- données RH, clients, partenaires,
- documents de consultation ou offres antérieures,
- données personnelles.

Aucune information n'est transmise, partagée ou évoquée avec un tiers sans accord préalable du client.

Ce principe s'applique également après la fin de la mission.

5. Non-interférence et respect du périmètre de décision du client

Nous ne nous substituons jamais au chef d'entreprise dans ses décisions commerciales, techniques ou stratégiques.

Nous ne fixons pas les prix, ne définissons pas les arbitrages métiers, et n'intervenons pas dans la relation avec les clients, fournisseurs ou partenaires.

Notre rôle est d'éclairer la décision, non de la prendre à la place du dirigeant. La décision finale appartient toujours au client.

6. Respect strict des règles de la commande publique

Nos interventions respectent scrupuleusement :

- le Code de la commande publique ;
- les principes d'égalité de traitement, de transparence et de probité ;
- les règles de confidentialité des consultations ;
- les modalités d'interaction permises avec les acheteurs ;
- l'interdiction de toute communication hors-cadre pendant les procédures.

Nous ne prenons aucun raccourci et n'effectuons aucune démarche non conforme.

7. Indépendance intellectuelle et devoir d'alerte

Nous conservons une totale indépendance intellectuelle dans l'analyse des dossiers.

Nous alertons systématiquement le client lorsqu'un élément nous semble susceptible de l'exposer à :

- un risque juridique,
- une non-conformité,
- une sous-valorisation évitant la rentabilité,
- une incapacité opérationnelle,
- des engagements dangereux ou irréalistes.

Nous préférons renoncer à une mission plutôt que d'engager le client dans une réponse inadaptée ou risquée.

8. Engagement d'honnêteté et de vérité

Nous nous engageons à dire ce qui est faisable comme ce qui ne l'est pas.

Nous ne vendons jamais d'illusion, ne promettons pas de taux de réussite irréalistes et ne poussons pas le client à répondre à un marché si sa situation, ses moyens ou le contexte ne le permettent pas.

Le conseil prime toujours sur l'intérêt commercial.

9. Gestion éthique et sécurisée des données

Les documents transmis, collectés ou produits dans le cadre de la mission sont :

- stockés de manière sécurisée sur des supports protégés,
- utilisés exclusivement dans le cadre de la mission confiée,
- archivés ou supprimés conformément aux engagements contractuels et au RGPD.

Le client peut demander à tout moment la suppression ou la restitution de ses données.

10. Exemplarité et rigueur professionnelle

Nous appliquons dans notre fonctionnement interne les mêmes exigences que celles demandées aux entreprises travaillant avec le secteur public :

- transparence documentaire,
- traçabilité des actions,
- respect des délais,
- rigueur dans la production des livrables,
- exactitude des informations,
- réactivité et respect des engagements.

Nous considérons que nous devons être exemplaires pour demander à nos clients la même rigueur.

11. Clause "anti-dépendance" (accompagnement progressif)

Notre objectif premier n'est jamais de rendre le client dépendant de nos services.

Au contraire, même lors d'une externalisation complète, nous visons une montée en compétence progressive de l'entreprise afin qu'elle puisse, à terme, internaliser une partie ou la totalité du processus de réponse aux marchés publics.

Nous encourageons l'autonomie, la structuration et le développement interne des compétences.

12. Clause éthique relative aux success fees

Lorsque nous proposons une rémunération variable liée au succès, celle-ci est :

- transparente et explicitement définie ;
- proportionnée au périmètre contractualisé ;
- fondée uniquement sur le réalisé facturé ou commandé ;
- plafonnée et limitée dans le temps ;
- jamais utilisée comme incitation à répondre à des marchés inadaptés.

Le *success fee* ne crée aucun biais dans nos recommandations et ne constitue pas une pression commerciale.

Conclusion

Cette charte traduit notre conception du conseil : exigeante, responsable et orientée vers l'intérêt réel et durable du client.

Nous nous engageons à la respecter strictement dans toutes nos missions et à en faire un pilier central de la confiance que nous construisons avec chaque entrepreneur.