



Charte éthique

Un concept, une philosophie, de l'éthique

Introduction

Ce document est le reflet de ce que BlueWings envisage en termes de développement et de positionnement dans son secteur et dans la Société actuelle. Il présente le concept que BlueWings propose aux consultants et la philosophie que nous affichons.

Nous avons voulu faire de ce document une véritable charte éthique : elle concerne chaque acteur travaillant de près ou de loin avec BlueWings qui en reçoit un exemplaire, en prend connaissance et s'engage à la respecter.

BlueWings s'inscrit dans une démarche de RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises) et assoit son positionnement sur des valeurs, des engagements notamment vis-à-vis de ses consultants.

Le mot d'ordre de BlueWings est la transparence dans l'entreprise, cette charte nous permet d'afficher qui nous sommes, ainsi chacun qui entrera en contact avec BlueWings saura ce qui l'attend et ce à quoi il devra également s'engager.

Cette charte éthique est le document de référence de l'éthique de BlueWings et aide chaque acteur de BlueWings à intégrer l'esprit de cette société.

I. BlueWings comme entreprise

1. Le concept de BlueWings

Jeune entreprise cherchant à faire sa place sur le marché des SSII, l'objectif de BlueWings est de se démarquer et de se positionner dès sa création en tant que société innovante et responsable à l'écoute des besoins des consultants et des clients. BlueWings revisite le monde des SSII en proposant un concept novateur, collaboratif et incitatif. Nous souhaitons proposer une nouvelle image de la SSII fortement dégradée aujourd'hui. Pour ce faire nous avons mis en place une stratégie sur laquelle nous nous engageons et que nous rendons publique.

- BlueWings souhaite apporter à ses consultants *une vraie culture d'entreprise*, développer un sentiment d'appartenance et une solidarité interne.
- BlueWings a mis en place *un business model gagnant-gagnant¹* permettant la redistribution plus équitable des bénéfices de la société. Ce modèle est explicite à travers les contrats de travail de nos consultants.
- BlueWings mise fortement sur *une relation directe sans intermédiaires* avec les acteurs de la société.
- BlueWings expose et met en scène *des valeurs fortes (7)* que nous souhaitons porter avec nos consultants, nos clients et nos partenaires.

2. Le positionnement de BlueWings en tant qu'entreprise 2.0

Pour répondre à cette stratégie et accomplir le concept de manière la plus optimale et justifier notre philosophie nous avons choisi les outils de gestion et de communication nous permettant de recentrer le consultant au cœur de notre stratégie. L'arrivée du web 2.0 permet à BlueWings d'adopter sa position et ainsi de s'inscrire en tant qu'entreprise 2.0. Communiquer en interne et en externe, partager des contenus, laisser la parole aux experts, donner la main aux acteurs de BlueWings pour communiquer et développer l'identité numérique de BlueWings, sont autant d'actions légitimant ce positionnement.

Notre stratégie est basée sur la connaissance du métier, des besoins des clients et des attentes des consultants du secteur. S'entourer d'experts et de partenaires pour s'enrichir quotidiennement et ainsi développer une société responsable de son activité.

BlueWings s'engage dans ce sens, affiche ses valeurs à travers une campagne de communication « plus jamais ça » qui expose la société et l'engage aux yeux de tous sur internet.

3. Le choix du métier

Notre positionnement en termes de métier n'est pas un hasard. Notre expérience des SSII nous a fait réfléchir sur la vision que nous avons à court et moyen terme des nouvelles orientations liées aux systèmes d'information. Cette réflexion nous permet de guider nos consultants vers les métiers d'avenir à forte valeur ajoutée.

Conserver notre valeur au sein de notre entreprise c'est :

- *Préserver nos consultants d'un marché qui s'exporte* et donc choisir un positionnement sur des compétences « inoffshorisables » proches du métier.

¹ Un accord *gagnant-gagnant* est un accord par lequel chaque partenaire se préoccupe aussi de l'intérêt de son partenaire, dans le but de maximiser son propre intérêt. Il ne s'agit pas de rechercher le meilleur compromis de partage des gains, mais d'augmenter les gains de chaque partenaire.

- S'intéresser aux *problématiques liées aux architectures qui évoluent* et qui vont fortement évoluer en fonction des demandes du métier. Ce dernier souhaite pouvoir s'adapter rapidement aux exigences du marché. Le SI de demain doit proposer une architecture souple et adaptable.
- *Chercher l'alchimie idéale* entre la compétence technique et/ou fonctionnelle et le savoir être du consultant. A travers nos valeurs les BlueWingers sont sélectionnés sur leurs compétences du métier mais aussi sur leurs qualités relationnelles, leur mentalité collective. Cette approche nous permet de proposer à nos clients des profils en adéquation avec le poste proposé et par ces réponses raisonnées, de gagner leur confiance dans le temps.

Nous sommes à l'écoute des volontés d'évolution des consultants que nous recrutons et saurons leur proposer des missions leur permettant d'évoluer vers le fonctionnel souhaité. BlueWings s'engage à accompagner au mieux ses consultants sur des postes qu'ils souhaitent atteindre dans la limite des missions proposées par nos clients. Les consultants et les clients qui nous suivront se retrouveront dans le métier mis en avant et privilégié par BlueWings.

4. Le recrutement chez BlueWings

Les moyens

Trois moyens de recrutement sont développés par BlueWings : la cooptation, les candidatures spontanées via la plateforme internet et la chasse ciblée sur les réseaux sociaux et les sites spécialisés.

Quel que soit le moyen, les consultants auront une relation directe avec la direction. Nous n'avons pas d'intermédiaires internes pour gérer le recrutement. Des partenaires externalisés peuvent nous aider à trouver et à s'assurer de la qualité des compétences et de la personnalité du candidat, ce dans un souci de gain de temps.

Les entretiens

Le CV, une fois reçu et qualifié, est étudié par la direction de BlueWings. Si une candidature est jugée pertinente au regard du positionnement de BlueWings, la direction contacte le candidat et le rencontre pour un premier entretien.

Entretien 1 – La direction présente BlueWings et son modèle. Le savoir être général du candidat, son parcours professionnel et son adhésion aux valeurs de BlueWings sont étudiés lors de ce premier entretien.

La direction considère ce premier entretien probant, le candidat peut être contacté par un de nos consultants experts sur la partie fonctionnelle ou technique du candidat.

Entretien 2 – Le collaborateur expert BlueWings évalue la compétence fonctionnelle et/ou technique par téléphone ou lors d'une entrevue.

Si l'évaluation est jugée bonne par notre consultant, la direction avec l'accord du candidat effectue un contrôle de référence sur ses deux dernières expériences.

Enfin, la direction et parfois son coach reçoit le candidat pour un troisième et dernier entretien.

Entretien 3 – La direction s'assure des motivations du candidat pour intégrer BlueWings et lui fait une proposition d'embauche.

5. La gestion de l'intercontrat

La visibilité sur la plateforme interne

Sur la plateforme interne, le consultant tourne une vidéo qui sera associée à son CV word. Cette vidéo permet de mettre en avant en une minute les points forts du candidat ; elle est

visible par nos clients et par l'ensemble des consultants BlueWings. Ainsi chacun peut participer au positionnement de cette personne sur une mission potentielle.

BlueWings s'engage à donner les moyens nécessaires à chaque BlueWingers d'intégrer et de s'intégrer au mieux au sein de BlueWings et de favoriser les échanges entre consultants.

Anticiper les fins de mission

BlueWings anticipe la fin de mission de ses consultants en mettant en ligne la compétence : ainsi, consultants et clients ont accès aux disponibilités des consultants BlueWings et peuvent réfléchir sur un utur positionnement en adéquation avec la compétence et la volonté d'évolution du consultant concerné.

6. La gestion des relations

Pas d'intermédiaires internes

BlueWings met un point d'honneur à garder la relation directe, sans intermédiaires, avec ses consultants et ses clients.

La direction seule entretient la relation client. Les consultants ne sont pas mis en porte-à-faux vis-à-vis des clients dans la négociation ou la prise de décision commerciale.

BlueWings n'embauche pas de commerciaux. Le suivi et l'accompagnement des consultants se feront par plusieurs personnes pertinentes et habilités à conseiller et écouter le consultant au mieux.

L'accompagnement, un élément indispensable pour BlueWings

La notion de suivi et d'accompagnement est très importante chez BlueWings.

BlueWings s'engage à être à l'écoute de ses consultants tant dans leur quotidien, dans l'exécution de leur mission, que dans leur volonté d'évolution, de participation à la vie et à la stratégie de BlueWings.

Pour ce faire, BlueWings a mis en place un certain nombre de moyens pour permettre un accompagnement optimal.

- *Le réseau social* est un outil moderne permettant aux consultants de BlueWings de se mettre en relation à distance, de faire connaissance, de partager des informations professionnelles et personnelles. Ces échanges permettent l'entraide des consultants sur des sujets fonctionnels ou techniques. Des groupes de discussion peuvent se créer et ainsi permettre cet accompagnement au quotidien que nous souhaitons sur des sujets sur lesquels la direction de BlueWings n'est pas forcément légitime et compétente pour répondre. Le réseau permet également de faciliter les phases d'intégration tant pour les nouveaux embauchés BlueWings que l'intégration sur une nouvelle mission.
- *L'intranet* permet aux consultants de gérer facilement et rapidement leur quotidien, leur situation administrative en ligne.

Mais cette notion de réseau seule ne suffit pas !

Nous avons également un dispositif d'accompagnement terrain.

Un système de suivi mensuel

- *Par la direction* sur le terrain de façon à s'assurer et valider que le consultant est bien en adéquation avec sa mission et veiller à ce que tout se passe pour le mieux. La direction fait un point trimestriel avec le client et mène avec le consultant une gestion par rapport aux objectifs fixés par le client.
- *Par un coach* projet, véritable professionnel dans la gestion de projet ainsi que dans le coaching individuel et d'équipe, ancien directeur de projet chez NATIXIS (15 ans dans l'entreprise en tant que chef de projet). Ce coach a un autre impact sur le

suivi du consultant puisqu'il va s'intéresser aux problématiques liées au projet, à la mission. Il aide le consultant à trouver des solutions, à se positionner. Il sait écouter le consultant et l'orienter vers les missions les plus adaptées à sa compétence et sa volonté d'évolution.

Un système de suivi au fil de l'eau

- *Par un référent BW3*, consultant ayant soit une ancienneté sur un site client, soit une compétence susceptible de prendre en charge un ou plusieurs consultants (sur un environnement technique ou fonctionnel) plus juniors afin de les accompagner tout au long de leur mission. Ces leaders ont la confiance de la direction, ils souhaitent s'investir sur ce type de gestion, sont rémunérés en fonction de celle-ci qui se fait en dehors des heures de travail (tôt le matin, le midi ou en fin de journée).

II. Travailler pour et/ou avec BlueWings

Vous êtes consultant, client, partenaire, vous êtes concerné par ces engagements dans la limite de votre implication chez BlueWings. L'équipe dirigeante de BlueWings est tout autant engagée dans ces principes fondamentaux.

1. Adhérer aux valeurs de BlueWings et les respecter

Les valeurs énoncées par BlueWings ne sont pas secondaires. Elles sont essentielles pour pouvoir travailler avec BlueWings. L'entreprise s'engage à les respecter et à les faire respecter.

Voici ces valeurs qui ont été reprises dès la création et affichées à travers la campagne de communication « plus jamais ça ».

Entraide et considération

Le mot d'ordre : simplicité dans les relations liées au réseau. L'entraide est la base de nos valeurs de manière générale ; nous accordons la même considération à tous les collaborateurs acteurs du cycle en V. BlueWings s'engage à intégrer les travailleurs en situation de handicap et à adapter leurs conditions de travail. Les actifs BW doivent prendre en considération l'ensemble des membres du réseau.

Confiance

Les relations du réseau sont basées sur une confiance réciproque. Tous les membres du réseau BlueWings doivent se faire confiance et honorer la confiance des autres. Pas de faux espoirs chez BlueWings, faites-nous confiance, faites-vous confiance !

Loyauté de nos clients

Nos valeurs sont celles de nos clients. Les clients avec lesquels nous collaborons adhèrent de fait à ces valeurs essentielles qui sont les nôtres.

Transparence

L'ensemble du réseau est au courant des décisions et des process de BlueWings. Ils sont associés au recrutement, au développement et au suivi de l'activité commerciale chez le client. BlueWings leur donne accès au détail de leur facturation, de leurs primes, de leur salaire en temps réel. De la même manière nous attendons de l'ensemble des partenaires du réseau qu'ils soient transparents sur leurs actions et leurs informations au sein de BlueWings.

Honnêteté

Pas d'entourloupe, ce qui est dit est fait selon les accords communs. Toute autre décision sera justifiée avec l'ensemble des personnes concernées.

Responsabilisation

BlueWings s'engage à responsabiliser ses actifs au sein du réseau. Ils sont libres de leurs décisions par rapport à leur mission, aux cooptations s'ils respectent l'ensemble des valeurs portées par le réseau BlueWings. Ils sont responsables de leurs engagements vis-à-vis du client. Toute décision devra néanmoins être justifiée avec l'ensemble des personnes du réseau concernées (client, direction, membre).

2. Etre responsable du réseau

Etre acteur du réseau

Le concept de BlueWings repose en partie sur une grande responsabilisation de ses membres. C'est pourquoi nous demandons à chacun de se sentir acteur du réseau et être responsable des bonnes relations au sein de la communauté BlueWings.

Votre engagement se traduit par :

- une bonne gestion des appels d'offre,
- une implication dans les recrutements,
- une bonne gestion et prise en compte des intercontrats,
- la précision des mises à jour demandées par la direction.

Etre acteur est aussi savoir se rendre disponible pour la communauté.

Signaler les abus

Nous demandons également de signaler tout abus visibles ou non sur la plateforme. Abus liés aux collaborateurs, aux clients, aux candidats ou toute autre personne pouvant porter atteinte au bon fonctionnement de BlueWings.

Etre force de proposition

Proposer de nouvelles idées constructives au bon fonctionnement de BlueWings et du réseau.

Faire part des dysfonctionnements potentiels de BlueWings et se sentir investi pour trouver des solutions.

Respecter les règles de gestion

BlueWings propose un certain nombre de gratifications financières selon l'activité effectuée par le consultant sur le réseau. Chacun s'engage à respecter les process liés à ces règles.

Chacun doit également être responsable de sa fiche profil, effectuer les mises à jours nécessaires, respecter les délais de signature des ordres de mission, les délais de rédaction des points contrats, les délais quant aux réponses aux questions ou demandes attendues par le réseau.

3. Appliquer les règles de confidentialité

Les informations diffusées sur la plateforme sont strictement confidentielles et doivent être utilisées uniquement dans le cadre du réseau BlueWings et de son activité professionnelle. Chacun s'engage à utiliser les informations du réseau dans le but unique de participer à la vie et au développement de BlueWings.

4. Droits et responsabilités par rapport aux contenus

La déclaration des droits et des responsabilités est basée sur les principes de BlueWings et régit par la relation avec les membres du réseau et toute personne agissant avec BlueWings (candidats, partenaires, clients, indépendants)

BlueWings a développé un réseau social privé ayant des fins professionnelles. Les informations et le contenu communiqués chez BlueWings appartiennent à BlueWings. Elles seront utilisées à des fins uniquement professionnelles. Sur votre page personnelle vous êtes maître de vos publications. La direction a néanmoins son mot à dire et aura la possibilité de supprimer des publications si elle les juge inappropriées au réseau.

Aussi, vous respecterez ces principes :

- Vous n'intimiderez pas et n'harcèlerez pas d'autres utilisateurs,

- Vous ne publierez pas de contenu incitant à la haine, à la pornographie, ou contenant de la nudité ou de la violence gratuite,
- Vous n'agirez pas d'une manière qui pourrait désactiver ou empêcher le bon fonctionnement du réseau BlueWings,
- Vous ne communiquerez pas votre mot de passe, vous ne permettrez pas à quelqu'un d'autre d'utiliser votre compte et vous ferez en sorte de ne pas risquer de compromettre la sécurité de votre compte,
- Vous respecterez les principes de confidentialité liés aux informations diffusées sur la plateforme BlueWings

5. S'engager avec BlueWings pour un réseau responsable

BlueWings s'engage et souhaite entrer dans les dimensions de la RSE. Elle tend à signer la charte des entreprises pour la Responsabilité Sociale des Entreprises. C'est pourquoi BlueWings souhaite s'inscrire dans une logique de développement durable dès sa création.

La dimension économique

BlueWings s'engage à :

- Respecter le droit des affaires et lutter contre toute pratique abusive et toute forme de corruption
- Proposer une offre de biens et de services apportant une valeur ajoutée forte à la société
- Gérer son activité avec pour objectif de créer, de préserver et de développer ses emplois et son capital humain à long terme
- Favoriser la satisfaction de ses clients et rester à l'écoute de leurs attentes et remarques dans un souci d'amélioration continue
- Instaurer et entretenir avec ses fournisseurs des relations mutuellement bénéfiques et équitables.

La dimension sociale

BlueWings s'engage à veiller au respect de l'individu et de son entourage.

BlueWings s'engage à :

- Respecter les règles du code de travail en termes d'hygiène, santé, sécurité et conditions de travail
- Favoriser le parcours professionnel de ses collaboratrices et collaborateurs tout au long de leur carrière et valoriser leurs compétences et leur développement
- Lutter contre toutes les formes de discrimination à l'embauche, à la rémunération et à l'évolution professionnelle de ses collaboratrices et collaborateurs
- Promouvoir le bien-être au travail
- Sensibiliser les collaboratrices et collaborateurs à la préservation de leur capital santé (tabagisme, nutrition, sports...)
- Favoriser et faciliter la conciliation entre la vie professionnelle et la vie familiale
- Favoriser la cohésion au sein de l'entreprise en créant et entretenant le dialogue social
- Sélectionner ses partenaires, fournisseurs ou sous-traitants également selon des critères sociaux, comme ceux promus par le commerce équitable.

La dimension environnementale

BlueWings veillera à respecter et à protéger l'environnement.

BlueWings s'engage à :

- Minimiser l'impact de ses activités sur l'environnement en maîtrisant ses consommations d'eau, d'énergie et de matières premières, en limitant sa production de déchets et en favorisant leur valorisation et leur recyclage

- Sélectionner ses partenaires, fournisseurs et sous-traitants également à partir de critères écologiques (bonnes pratiques environnementales et/ou offres de biens et services bénéfiques à l'environnement)
- Encourager ses collaboratrices et collaborateurs à se rendre au travail par des modes de transport respectueux de l'environnement (transports publics, covoiturage, vélo, navettes de ramassage, ...).

La dimension société civile – vie locale

BlueWings veillera à jouer un rôle citoyen en soutenant la société civile et en favorisant la cohésion sociale.

BlueWings s'engage à :

- Réaliser ses activités dans le respect de la culture du pays et des régions dans lesquelles elle est présente
- Contribuer au développement local notamment en s'engageant dans des programmes d'action de solidarité, de mécénat et de soutien matériel, en ressources humaines ou en savoir-faire
- Favoriser la participation de ses collaboratrices et collaborateurs à des programmes humanitaires et de soutien à la société civile
- Préserver, soutenir et faire vivre le patrimoine culturel, historique, linguistique, artistique du pays.