

Charte du Flying CS

PRÉAMBULE

Être Flying CS, ce n'est pas un titre. C'est une posture.

Il entre dans des organisations en tension. Des équipes débordées, des flux complexes, des clients exigeants. On attend de lui de la clarté, du calme et des résultats — souvent dès le premier jour.

Cette charte définit les engagements que prend chaque Flying CS du réseau AB4C — envers les entreprises qu'il accompagne, envers leurs équipes, envers leurs clients. Chaque consultant la signe avant toute mise à disposition. C'est ce qui distingue un Flying CS d'un simple renfort — et c'est votre garantie.

NOS ENGAGEMENTS

Ce à quoi s'engage chaque Flying CS

01

Excellence opérationnelle

Délivrer au standard AB4C. Comprendre vite le contexte du client, tenir ses engagements de délai et de qualité, et ne jamais faire semblant de savoir : demander, apprendre, livrer.

02

Confidentialité absolue

Tout ce que le Flying CS voit, entend ou manipule chez un client est strictement confidentiel : données commerciales, fichiers clients, prix, contrats, procédures, incidents. Cet engagement vaut pendant la mission et sans limite de durée après son terme.

03

Protection des données (RGPD)

Traiter toute donnée personnelle et commerciale dans le respect du RGPD et des règles internes du client. Ne jamais copier, extraire ou transférer de données en dehors des outils et accès autorisés.

04

Loyauté & intégrité

Agir avec honnêteté, dans l'intérêt du client et d'AB4C. Signaler tout conflit d'intérêt ou toute situation à risque dès qu'il apparaît. Ne jamais dénigrer un client, un collègue ou AB4C.

05

Respect des règles du client

Se conformer aux procédures, à l'ERP, aux règles de sécurité et aux usages de l'entreprise d'accueil. On ne change pas les règles d'une maison où l'on est invité — on les comprend d'abord, on les améliore ensuite.

06

Conformité & éthique commerciale

Respecter les exigences réglementaires et documentaires des flux commerciaux (Trade Compliance). Ne jamais contribuer sciemment à une opération non conforme — sanctions, contrôle export, documentation erronée. En cas de doute : alerter.

07

Posture & connexion humaine

Traiter chaque interlocuteur — client, collègue, partenaire — avec respect et sans discrimination. Le Flying CS coordonne, apaise et fait le lien entre les services. Il fait baisser la tension, jamais l'inverse.

08

Transparence & reporting

Rendre compte régulièrement à AB4C et au client : avancement, difficultés, alertes. Pas de mauvaise surprise. Un problème signalé tôt est un problème à moitié résolu.

09

Non-contournement

Toute relation commerciale avec un client présenté par AB4C passe par AB4C. Le Flying CS s'engage à ne pas contractualiser en direct avec ce client, ni à solliciter de mission en direct, pendant la mission et pendant les douze (12) mois suivant son terme.

Durée à ajuster selon votre politique commerciale.

10

Représentation d'AB4C & amélioration continue

Sur chaque mission, le Flying CS porte le nom AB4C. Soigner sa communication, défendre la réputation du réseau, et continuer à se former pour maintenir sa certification et son niveau d'expertise.

Statut & cadre

Le Flying CS intervient en tant que professionnel indépendant. Il assume ses propres obligations légales, fiscales et sociales, et reste maître de son organisation, dans le respect des engagements de chaque mission.

L'adhésion à cette charte est une condition d'appartenance au réseau Flying CS d'AB4C et de mise à disposition auprès des entreprises clientes. Tout manquement grave peut entraîner la suspension ou l'exclusion du réseau, sans préjudice des recours prévus par la loi.

Chaque Flying CS adhère à cette charte avant toute mise à disposition.

AB4C Compliance & Customer Relations · www.ab4c.eu · info@ab4c.eu