

## ENGAGEMENTS DE CLARIFICATION DES RELATIONS COMMERCIALES

A la demande des Pouvoirs publics, les professionnels de la grande distribution se sont rapprochés de la DGCCRF pour connaître l'appréciation que les services de contrôle portaient sur les nouvelles pratiques commerciales mises en œuvre en 2010. Au terme de ces échanges, les distributeurs signataires du présent document se sont engagés à mettre en œuvre sans délai de bonnes pratiques dans plusieurs domaines substantiels de la relation entre distributeurs et fournisseurs, selon les modalités suivantes.

### 1) Engagements relatifs aux stocks déportés

Une remise de distribution (RDD) peut-être mise en place si le fournisseur a fait le choix de ne pas livrer directement les magasins du distributeur. Son principe et son mode de calcul figurent dans la convention négociée entre les parties. La somme de cette RDD et des autres rémunérations de prestation logistique facturées ne doit pas excéder l'ensemble des coûts engendrés.

Les conditions logistiques de fonctionnement d'une plateforme en stock déportés pourront être modifiées par accord entre les parties, ou à l'initiative de l'une d'entre elles sous réserve dans ce cas du respect d'un délai de prévenance de 3 mois ; ces modifications prennent en considération la nature des produits qui pourrait justifier un traitement spécifique et sont sans préjudice des compensations prévues à la convention en cas de modification des conditions logistiques.

Les travaux avec ECR France<sup>1</sup> seront poursuivis dès le dernier trimestre 2010 sur le thème de la gestion partagée de l'approvisionnement, afin notamment d'aboutir à une meilleure qualité des informations entre contractants en matière de prévision de la commande, et d'éliminer le cas échéant les stocks inertes.

Des discussions avec Interfel seront engagées sans délai pour mieux appréhender le taux de freinte forfaitaire susceptible d'être retenu en matière de fruits et légumes frais. Le taux retenu doit figurer dans la convention.

---

<sup>1</sup> ECR, acronyme anglais de Efficient Consumer Response, désigne l'initiative conjointe industrie-commerce exprimant la volonté des entreprises qui y adhèrent de mieux organiser l'ensemble de la chaîne de commercialisation et d'approvisionnement, en rendant les systèmes d'échange plus efficaces, moins coûteux et plus réactifs aux attentes des consommateurs.

## **2) Engagements relatifs aux pénalités**

Il est rappelé que, selon les termes de l'article L. 442-6-1, 8° du Code de commerce, engage la responsabilité de son auteur le fait de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'une date de livraison ou à la non-conformité des marchandises, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant.

Pour la bonne mise en œuvre de cette disposition, les distributeurs s'engagent à mettre en place avant la fin de l'année dans leurs enseignes une procédure mettant le fournisseur en mesure de contrôler la matérialité des griefs qui lui sont reprochés et à lui accorder un délai pour les contester de bonne foi.

Les distributeurs s'engagent à appliquer les pénalités logistiques avec discernement, dès lors qu'un fournisseur n'a commis qu'un manquement isolé, sauf si ce manquement porte sur un ou des produits faisant l'objet d'une promotion par le distributeur.

Les distributeurs s'engagent à ne pas appliquer de pénalités logistiques pour une commande imprévue ou inhabituelle d'un volume exceptionnel, qui ne pourrait être livrée dans les délais habituellement pratiqués, sauf si cette commande a été acceptée expressément par le fournisseur.

## **3) Engagements concernant la compensation de perte de rentabilité ou de marge**

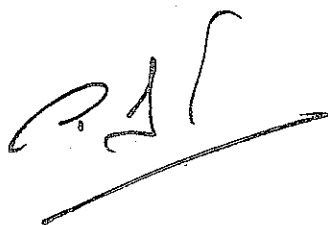
Aucune garantie de marge ne pourra être demandée à un fournisseur ou à un distributeur et ce quelle qu'en soit la forme, notamment par l'attribution de remise rétroactive ou la signature de contrats de coopération commerciale dénués de contreparties, ou la remise en cause d'un tarif en vigueur entre les parties.

Un plan d'affaires peut en revanche stipuler un objectif commun de marge et/ou de chiffre d'affaires sous réserve que l'accord conclu en ce sens prévoie la mise en œuvre d'engagements de moyens réciproques faisant l'objet d'un suivi sur des critères objectifs et partagés et que le fournisseur et le distributeur puissent s'accorder régulièrement, jusqu'au terme de leur accord annuel ou pluriannuel, sur des mesures correctives visant à aménager les conditions et les modalités définies pour atteindre l'objectif commun.

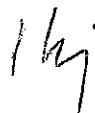
Le distributeur qui entend rentrer dans ce type de relation s'engage à formaliser et à promouvoir la formalisation du suivi au moins mensuel de la performance de sa relation avec le fournisseur.

Fait, à Paris, le 5 octobre 2010

Société Carrefour



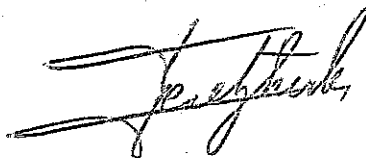
Société Louis Delhaize  
(CORA)



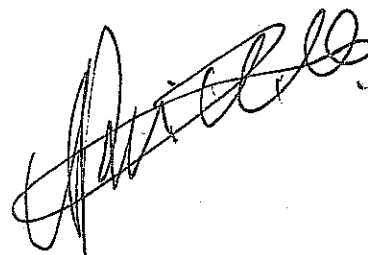
Groupement ITM  
Alimentaire France



Société Auchan France



groupe CASINO



Groupement Système U

